Wirkungen der Lebensmittelzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit auf den Lebensmitteleinzelhandel.

Inaugural-Dissertation
zur
Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der
Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der
Vereinigten Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg

Vorgelegt von

Hans Geithe
aus
Gera-Reuß.

Berichterstatter: Prof. Dr. Dr. Gustav Aubin.

Halle-Saale 1925.

Wirkungen der Lebensmittelzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit auf den Lebensmitteleinzelhandel.

Inaugural-Dissertation
zur
Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der
Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der
Vereinigten Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg

Vorgelegt von

Hans Geithe
aus
Gera-Reuß.

*

Berichterstatter: Prof. Dr. Dr. Gustav Aubin.

Halle-Saale 1925.

Dem Führer
des Edeka Verbandes
deutscher kaufmännischer Genossenschaften e. V.
Herrn Generaldirektor
Fritz Borrmann.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsübersicht.

A. Einleitender Teil:

Seite

I. Die Lebensmittelzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit 11

1. Begriff, Ursache, Zweck und Wesen der Lebensmittelzwangswirtschaft 11

2. Zwangswirtschaftspolitik 17

a) Preispolitik (Preistreibereigesetzgebung) . . . 17

b) Beschaffungs- und Verteilungspolitik (Öffentliche Bewirtschaftung) 25

B. Ausführender Teil:

I. Allgemeine Kriegserscheinungen und Lebensmitteleinzelhandel 31

II. Öffentliche Meinung und Lebensmitteleinzelhandel . 33

1. Gegen den Lebensmitteleinzelhandel erhobene Vorwürfe 33

a) Wucher 33

b) „Unlautere Machenschaften" 36

Warenzurückhaltung 36

Abhängigmachen der Abgabe bestimmter Waren von der gleichzeitigen oder vorherigen Abnahme anderer 37

Verkauf inländischer Waren als ausländische 38

Mißbrauch kommunaler Wohlfahrtseinrichtungen 39

Nahrungs- und Genußmittelfälschung 39

c) Unhöfliche und unterschiedliche Behandlung der Käufer 41

2. Konsumgenossenschaften und Lebensmitteleinzelhandel 44

3. Presse und Lebensmitteleinzelhandel 45

4. Abwehrmaßnahmen der Lebensmitteleinzelhändler 46

Anhang: Das Verhalten der Verbraucher während der Zeit der Lebensmittelzwangswirtschaft 48

III. Öffentliche Bewirtschaftung und Lebensmitteleinzelhandel 52

1. Die Beteiligung des privaten Lebensmitteleinzelhandels an der Verteilung der öffentlich bewirtschafteten Waren nach Umfang und Art 52

a) Der Einzelvertrieb öffentlich bewirtschafteter Waren in kommunaler Regie 52

Seite

b) Der Vertrieb öffentlich bewirtschafteter Waren durch Einzelhändler und Einzelhändlerorganisationen 62
2. Die Überwachung der Warenverteiler durch das Verteilungsverfahren 73
3. Die Beteiligung der Konsumgenossenschaften an der Verteilung der öffentlich bewirtschafteten Waren 77
4. Die ungenügende Beschaffenheit öffentlich bewirtschafteter Waren 82
5. Die „ungenügende" Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren 85

IV. Preistreibereigesetzgebung und Lebensmitteleinzelhandel 96
1. Höchstpreise und Lebensmitteleinzelhandel . . . 96
2. Wucherverbot und Lebensmitteleinzelhandel . . . 98
a) Die Auslegung der unklaren gesetzlichen Grundbestimmungen durch die Organe der Rechtsprechung und der Preisprüfung 98
a[I]) Gegenstände des täglichen Bedarfes . . 99
a[II]) Übermäßiger Gewinn und reichsgerichtliche Theorie der Gewinnermittelung auf Grundlage der individuellen Gestehungskosten . 100
b) Schwierigkeiten und Gefahren der Preiskalkulation und der Preisprüfung nach den Grundsätzen des Reichsgerichtes 107
c) Die Berücksichtigung der Geldentwertung durch die Rechtsprechung und ihre Folgen 129
3. Der Kampf gegen den Zwang zur Kalkulation nach den Grundsätzen des Reichsgerichtes . . . 136
Die Forderung der Anerkennung
a) der Durchschnittspreisberechnung 136
b) des Marktpreises 140
c) des Wiederbeschaffungspreises 147
d) der Preisstellung auf wertbeständiger Grundlage 154
4. Preisauszeichnungszwang und Lebensmitteleinzelhandel 158
5. Zwang zur äußeren Kennzeichnung der Waren und Lebensmitteleinzelhandel 162
6. Preisprüfungsstellen und Lebensmitteleinzelhandel 164
7. Wuchergerichte, Marktgerichte und Lebensmitteleinzelhandel 172
8. Die Preistreibereigesetzgebung als sich gegen den Lebensmitteleinzelhandel auswirkende Verbraucherschutzgesetzgebung 176

ANHANG:

Die ungenügende Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren 183

Schrifttum.

Abhandlungen.

1. Alsberg, Max: Preistreibereistrafrecht; 6. Auflage, Berlin 1920.
2. Aubin, Gustav: Besprechung von v. Below, Georg: Mittelalterliche Stadtwirtschaft und gegenwärtige Kriegswirtschaft; Tübingen 1917, im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 43. Jahrg., 1919.
3. v. Batocki: Einleitung zu den Beiträgen zur Kriegswirtschaft, Heft 1 (Die Preisbildung im Kriege), Berlin 1916.
4. v. Beckerath, Herbert: Besprechung von Tiburtius, Joachim: Gemeinwirtschaftliche Gegensätze; Leipzig 1919, im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 43. Jahrg., 1919.
5. v. Below, Georg: Mittelalterliche Stadtwirtschaft und gegenwärtige Kriegswirtschaft; Tübingen 1917.
6. Bendixen, Friedrich: Wucher und Kettenhandel; 2 Gutachten, Hamburg 1918.
7. Büttner, Max: Die Preisgestaltung im Lebensmittelgroß- und -kleinhandel. Ein statistischer Beitrag zur Kriegswirtschaft. Gelsenkirchen 1918, Selbstverlag.
8. le Coutre, Walter: Die Grundlagen der deutschen Preispolitik im Weltkriege 1914—1918; Berlin 1919.
9. Der deutsche Handel im Kriege; Deutsche Kraft, Heft 11, o. J..
10. Deutschlands Wirtschaft, Währung und Finanzen; Berlin 1924.
11. Diehl, Karl: Deutschland als geschlossener Handelsstaat im Weltkriege; Stuttgart und Berlin 1916.
12. Einwirkungen der wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen auf Handwerk, kaufmännischen Mittelstand und Haus- und Grundbesitz. (Tätigkeitsberichte und Vorschläge des Reichsdeutschen Mittelstandsverbandes, Leipzig), o. J..
13. Elsas, Fritz: Die Nährmittelverteilung im Kriege, Heft 29 der Beiträge zur Kriegswirtschaft (in der Folge kurz: „Beiträge"), o. J..
14. Falck, Carl: Preisüberwachung nach Abbau der Zwangsbewirtschaftung; Berlin 1920.
15. Großmann, Fritz: Selbstkosten- und Gewinnberechnung des ehrbaren Handels; Hannover 1921.
16. Gruntzel, Josef: Preistreiberei; Wien 1915.
17. Hesse, Albert: Freie Wirtschaft und Zwangswirtschaft im Kriege; Berlin 1918, Heft 39 der Beiträge.
18. Hirsch, Julius (und Falck, Carl): Kettenhandel als Kriegserscheinung, Heft 3 der Beiträge, o. J..
19. Hirsch, Julius: Die Preisgebilde des Kriegswirtschaftsrechts; Heft 24 der Beiträge, Berlin 1917.
20. Jaffé, Edgar:
    a) Die „Militarisierung" unseres Wirtschaftslebens.
    b) Der treibende Faktor in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung.

    Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 40. Bd., 1915.

21. Kaufmannsfragen zur Kriegszeit; München-Gladbach 1915, (Volksvereinsverlag).
22. Der Kleinhandel unter dem Drucke der Reichsgerichtsentscheidungen zum Wuchergesetz; Dresden 1917, herausgegeben vom Ortsausschuß des Kleinhandels zu Dresden.
23. Krüger, Hans: Dresdens Lebensmittelverwaltung; Heft 7/8 der Beiträge (Die Nahrungsmittelwirtschaft großer Städte im Kriege), Berlin 1917.
24. Lederer, Emil: Die Regelung der Lebensmittelversorgung während des Krieges in Deutschland; Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 40. Bd., 1915.
25. Lehmann, Heinrich: Wucher und Wucherbekämpfung im Krieg und Frieden; Leipzig 1917.
26. Leitner, Friedrich: Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe; 4. Auflage, Frankfurt a. M. 1913.
27. Liefmann, Robert: Bringt uns der Krieg dem Sozialismus näher?; Stuttgart und Berlin 1915.
28. Lindemann, Hugo: Die deutsche Stadtgemeinde im Kriege; Tübingen 1917.
29. Lobe, Adolf: Uebermäßiger Gewinn; Leipzig 1916, (in den Fußnoten mit I bezeichnet).
30. Lobe, Adolf: Preissteigerung, Handel und Reichsgericht; Offener Brief an die Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin; Leipzig 1917, (in den Fußnoten mit II bezeichnet).
31. Lobe, Adolf: Bundesratsverordnung gegen Preistreiberei vom 8. Mai 1918; Berlin 1918, (in den Fußnoten mit III bezeichnet).
32. Lübbering, Heinrich: Der Kleinhandel nach dem Frieden; München-Gladbach 1919.
33. Merk, W.: Zur Bekämpfung des Lebensmittelschleichverkehrs; Heidelberg 1917.
34. Muhs, Karl: Preispolitik und Preiskalkulation unter den Einwirkungen der Geldentwertung; Jena 1923.
35. Neukamp, Ernst: Die Ausschaltung unseres Handels durch das Kriegswirtschaftsrecht — eine nationale Gefahr; Berlin 1917.
36. Neukamp, Ernst: Das Kriegswucherstrafrecht und seine Bedeutung für den Handel; Halle 1918.
37. Neurath, Otto: Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft; München 1919.
38. Obst, Georg: Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?; Leipzig und Berlin 1917.
39. Peus, Heinrich: Der Sozialismus und der sogenannte Kriegssozialismus; Sozialistische Monatshefte 1917, Bd. I.
40. Potthoff, Heinz: Soziale Wirkungen des Weltkrieges; Deutsche Kraft, Heft 17, o. J..
41. Preissteigerung und Handel; Denkschrift der Handelskammer zu Straßburg i. E., Straßburg i. E. 1918.
42. Rosenthal, Alfred: Uebermäßiger Gewinn; München, Berlin, Leipzig 1917.
43. Skalweit, August: Kommunale Ernährungspolitik; Heft 7/8 der Beiträge (Die Nahrungsmittelwirtschaft großer Städte im Kriege), Berlin 1917.
44. Stadthagen, Hans (und Briefs, Goetz): Die Preisprüfungsstellen; Heft 22/23 der Beiträge, Berlin 1917.
45. Terhalle, Fritz: Freie oder gebundene Preisbildung; Jena 1920.
46. Thiele, Wilhelm: Wiederbeschaffungspreis und Preiswucher; Berlin 1923.
47. v. Tyszka, Carl: Der Konsument in der Kriegswirtschaft; Tübingen 1916.

48. Volkswirtschaftliche und mittelständische Fragen für Krieg und Uebergangszeit; (3 Reden: 1. des Reichs- und Landtagsabgeordneten Dr. Bell (Essen) in der Sitzung des preußischen Abgeordnetenhauses vom 12. 3. 1918, 2. des Reichstagsabgeordneten Irl in der Reichstagssitzung vom 13. 3. 1918, 3. des Reichstagsabgeordneten Astor in der Reichstagssitzung vom 14. 3. 1918), Essen 1918.
49. Wernicke, J.: Kapitalismus und Mittelstandspolitik; 2. Auflage, Jena 1922.
50. Wiedenfeld, Kurt: Handel und Preisbildung in der Kriegswirtschaft; Heft 1 der Beiträge (Thieß, Karl und Wiedenfeld, Kurt: Die Preisbildung im Kriege), Berlin 1916.
51. Zahlen zur Geldentwertung in Deutschland 1914—1923; Sonderheft 1 zu Wirtschaft und Statistik, Berlin 1925.

Dissertationen.

1. v. Blanquet, Irma: Die Kriegsernährungswirtschaft der Stadt Kassel und ihre Lehren für die öffentliche Lebensmittelversorgung; Köln 1923.
2. Bogan, Kurt: Die Nahrungsmittelwirtschaft der Stadt Potsdam im Weltkriege; Gießen 1923.
3. Elsas, Grete: Die Bekämpfung von Preiswucher, Schleichhandel usw. in Baden; Heidelberg 1921.
4. Fritsch, Bernhard: Konsumvereine und Kolonialwarenkleinhandel in Breslau; Würzburg 1921.
5. Gieskes, Maximilian: Kriegswirtschaft und Sozialismus; Köln 1921.
6. Heim, Peter: Die Kleinhandelspreise wichtiger Lebensmittel in Ludwigshafen mit besonderer Berücksichtigung der staatlichen Preispolitik; Greifswald 1921.
7. Jakobs, Alfred: Ueber den Einfluß der Konkurrenz auf die Preisbildung im Kleinhandel; Rostock 1922.
8. Jakoby, Alfred: Die Entwicklung, Organisation und Bedeutung des Berliner Kolonialwarenhandels in der Friedens- und Kriegswirtschaft; Greifswald 1920.
9. Janiszewski, Alexander: Die Preisbildung des selbständigen Einzelhandels in Deutschland unter dem Einfluß der Geldentwertung; Greifswald 1924.
10. Kische, Dorothea: Soziale Grundsätze in der Lebensmittelverteilung; Breslau 1921.
11. Laurisch, Hans: Die Nahrungsmittelversorgung der Stadt Frankfurt a. d. Oder während des Krieges; Greifswald 1923.
12. Leist, Hans: Die Wirkungen der Kriegswirtschaft 1914/18 auf Manufaktur- und Textilkleinhandel; Frankfurt a. M. 1921.
13. Liebrecht, David: Das Lebensmittelkartenwesen der Stadt Frankfurt a. M.; Frankfurt a. M. 1921.
14. Lieske, Erich: Die Kolonialwarenversorgung der Stadt Frankfurt a. M. unter kritischer Betrachtung der Kriegszeit; Frankfurt a. M. 1921.
15. Maatz, Albrecht: Die Wuchergerichte. Ihre Entstehung, Organisation und Wirkungsweise; Göttingen 1921.
16. Mayer, Theodor: Die Wuchergerichte; Würzburg 1920.
17. Nöll, Robert: Geschichtliche Wandlungen der Teuerungspolitik; Breslau 1921.
18. Peterschütz, Johannes: Der Kolonialwarengroßhandel in Kriegswirtschaft und Zukunft; Breslau 1922.
19. Ritze, Walter: Die Zwangswirtschaft des Bezirksverbandes Gera-Reuß auf dem Gebiete der Lebensmittelversorgung; Jena 1922.

20. v. Rohland, Fridolf: Der übermäßige Gewinn; Freiburg i. Br. 1922.
21. Ruoff, Kurt: Der übermäßige Gewinn im Preistreibereistrafrecht; Tübingen 1923.
22. Schmitz, Joseph: Der Reichsverband deutscher Konsumvereine und die Kriegswirtschaft; Köln 1920.
23. Sippel, Erich: Die Preisgebilde der Kriegswirtschaft bei Nahrungsmitteln und die Grundzüge der Bewirtschaftung der Nahrungsmittel; Leipzig 1923.
24. Stern, Ernst: Der Höchstpreis; Münster 1923.
25. Theißen, Alois: Die Konsumvereine im Aufbau der deutschen Kriegsernährungswirtschaft; Freiburg i. Br. 1922.
26. Ubrich, Alfred: Der Abbau der Zwangswirtschaft in der Lebensmittelversorgung; Frankfurt a. M. 1922.
27. Vater, Hermann: Die Konsumvereine im Weltkriege; Leipzig 1917.
28. Wienecke, Hermann: Die Nahrungsmittelwirtschaft im Bezirk Heidelberg; Heidelberg 1918.

Berichte und Jahrbücher.

1. Die Arbeit der Rabattsparvereine in der Kriegszeit; (Bericht über das Verbandsjahr 1915/16).
2. Handelsschutz in schwerer Zeit; (Bericht des Verbandes der Handelsschutz- und Rabattsparvereine Deutschlands über das Verbandsjahr 1916/17).
3. Jahrbücher des Reichsverbandes deutscher Konsumvereine; Köln-Mühlheim (jetzt Düsseldorf-Reisholz).
4. Jahrbücher des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine; Hamburg.
5. Kriegsjahrbücher des Verbandes der Handelsschutz- und Rabattsparvereine Deutschlands; Hannover.
6. Verbandstagsberichte des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften; Berlin.

Zeitungen und Zeitschriften.

1. Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel; München, Organ der Arbeitsgemeinschaft des Bayerischen Einzelhandels, des Einzelhandelsverbandes Thüringen usw..
2. Die deutsche Feinkost; Berlin, Organ des Reichsverbandes deutscher Feinkostkaufleute.
3. Deutsche Handels-Rundschau; Berlin, Organ des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften; (Die neuesten Jahrgänge werden als Edeka-Rundschau zitiert).
4. Deutsche Kolonialwaren- und Lebensmittelrundschau; Berlin, Organ des Reichsverbandes deutscher Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler.
5. Deutsche Rabattsparvereinszeitung; Hannover, Organ des Verbandes der Rabattsparvereine Deutschlands.
6. Deutsche Wirtschaftszeitung.
7. Handelsschutz; Hannover, Organ des Verbandes der Handelsschutz- und Rabattsparvereine Deutschlands. (Neue Folge der Deutschen Rabattsparvereinszeitung.)
8. Konsumgenossenschaftliche Praxis; Düsseldorf-Reisholz, Organ des Reichsverbandes deutscher Konsumvereine.
9. Konsumgenossenschaftliche Rundschau; Hamburg, Organ des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine.

10. Mitteilungen für Preisprüfungsstellen; herausgegeben von der Volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegsernährungsamtes.
11. Nahrungsmittel-Anzeiger; Mühlheim (Ruhr).
12. Tageszeitung für Nahrungsmittel; Berlin.
13. Thüringischer Einzelhandel; Weimar, Organ des Einzelhandelsverbandes Thüringen.
14. Wirtschaft und Statistik; herausgegeben vom Statistischen Reichsamt.

Wörterbuch und Lehrbuch.

1. Handwörterbuch der Staatswissenschaften; 4. Auflage, herausgegeben von Elster, Wieser und Alfred Weber, Jena 1923, V. Band, Artikel Kriegswirtschaftslehre und Kriegswirtschaftspolitik von Goetz Briefs. Ferner: Jena 1925, III. Band, Artikel Einzelhandel von A. Lampe.
2. v. Philippovich, Eugen: Grundriß der Politischen Oekonomie, Band I, Fünfzehnte Auflage, Tübingen 1920.

Gesetze.

1. Die Kriegsnotgesetze; 1914 bis 1918, Berlin.
2. Die neue Rechts- und Wirtschaftsordnung; (Neue Folge der Kriegsnotgesetze).
3. Reichsgesetzblatt.

Abkürzungen.

Bek. = Bekanntmachung.
BelZusGes. = Belagerungszustandsgesetz.
BVO. = Bundesratsverordnung.
DeHaRu. = Deutsche Handels-Rundschau.
DeRaZei. = Deutsche Rabattsparvereinszeitung.
DeWiZei. = Deutsche Wirtschaftszeitung.
Edeka-Rundschau = Edeka Deutsche Handelsrundschau.
Ges. = Gesetz.
GKB. = Gegenstand des Kriegsbedarfes.
GtB. = Gegenstand des täglichen Bedarfes.
HaSchu. = Handelsschutz.
JW. = Juristische Wochenschrift.
KoPra. = Konsumgenossenschaftliche Praxis.
KoRu. = Konsumgenossenschaftliche Rundschau.
Kriegsjahrbuch = Kriegsjahrbuch des Verbandes der Handelsschutz- und Rabattsparvereine Deutschlands.
LZ. = Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht.
OLG. = Oberlandesgericht.
öff. bew. = öffentlich bewirtschaftet.
PrStVO. = Preissteigerungsverordnung.
PrTrVO. = Preistreibereiverordnung.
RGBl. = Reichsgesetzblatt.
RGStr. = Entscheidungen des Reichsgerichtes in Strafsachen.
RVO. = Reichsverordnung.
Verbandstagsbericht Edeka = Verbandstagsbericht des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften.
VO. = Verordnung.
ZEG. = Zentraleinkaufsgesellschaft.

Wirkungen der Lebensmittelzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit auf den Lebensmitteleinzelhandel.

A. Einleitender Teil.

I. Die Lebensmittelzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit.

1. Begriff, Ursache, Zweck und Wesen der Lebensmittelzwangswirtschaft.

In der Kriegs- und Nachkriegszeit wurden auf dem Gebiete der Preisbildung und der Beschaffung, Sicherung und Verteilung der Lebensmittel aus wirtschaftlichen, politischen und sozialpolitischen Erwägungen behördliche Maßnahmen rechtlicher und wirtschaftlicher Art getroffen.

Den Inbegriff aller dadurch herbeigeführten Verhältnisse pflegt man als Lebensmittelzwangswirtschaft zu bezeichnen.

Einen zusammenfassenden Ueberblick über die wichtigsten zwangswirtschaftlichen Maßnahmen auf dem Gebiete der Lebensmittel, und zwar vornehmlich auf dem ihrer Verteilung zu geben, ist der Zweck dieser einleitenden Ausführungen.

Vorausgeschickt seien einige Worte über Ursache, Zweck und Wesen der Lebensmittelzwangswirtschaft.

Die bereits in den letzten Julitagen des Jahres 1914 deutlich in Erscheinung tretende Steigerung der Lebensmittelpreise führte zu den ersten Eingriffen zwangswirtschaftlicher Natur.

Furcht vor der Möglichkeit von Knappheit und Hungersnot trieb die Bevölkerung damals zu planlosen und übermäßigen Lebensmitteleinkäufen. Dieses Verhalten und die während der Mobilmachung ebenso unvermeidlichen als ganz erheblichen Transportschwierigkeiten, die teilweise Einstellung des Güterverkehrs auf der Eisenbahn und die Pferderequisitionen, aber

unter anderem auch die Lebensmittelmassenkäufe der Militär- und zahlreicher Gemeindeverwaltungen veranlaßten vielerorts Warenknappheit und Preiserhöhungen.

Spekulative Warenzurückhaltung und willkürliche, hohe Preisforderungen trugen zur Verschärfung der Lage bei.

Die Bevölkerung aber führte Knappheit und Preishöhe der Lebensmittel, wenn nicht ausschließlich, so doch in der Hauptsache, auf diese beiden Erscheinungen zurück. Ueberall erscholl der Ruf nach obrigkeitlichem Eingreifen, und indem die Behörden durch die Festsetzung von Höchstpreisen diesem Verlangen nachkamen, leiteten sie die zehnjährige Periode der Lebensmittelzwangswirtschaft ein.

Nach Ablauf der ersten Kriegswochen machte sich eine gewisse Beruhigung im Wirtschaftsleben bemerkbar. Man hoffte vor allem in der Versorgung mit genügenden Warenmengen sichergestellt zu sein, um so mehr, als man die Dauer des Krieges höchstens auf Monate berechnete. Man legte sich deshalb, soweit es bei den auch durch die Steigerung der Seefrachten und mannigfache unkostenerhöhende Hemmungen in Handel und Verkehr bedingten erhöhten Preisen möglich war, keinerlei Beschränkungen im Lebensmittelverbrauch auf und erblickte, wie schon angedeutet, die Gründe für vorhandene Unstimmigkeiten im Warenangebot und in der Preishöhe lange Zeit in unsozialem Verhalten der Erzeuger und der Händler.

Immer mehr zeigte sich jedoch, wie unvollkommen der Krieg wirtschaftlich vorbereitet war; es zeigte sich, daß die Größe des Heeresbedarfes das angenommene Maß weit überstieg, und daß man die Möglichkeit einer Wirtschaftsblockade des Reiches viel zu wenig in Betracht gezogen hatte. Das Deutsche Reich, das schon mit Ausbruch des Krieges die ihm eigene enge Verknüpfung mit der Weltwirtschaft zu einem guten Teile verloren hatte, wurde von seinen Gegnern systematisch vom Auslande abgeschnürt. Vor allem England legte auf die wirtschaftliche Kriegführung ein Hauptgewicht. Mehr als von der Niederringung Deutschlands durch militärische Ueberlegenheit versprach es sich von der Aushungerung dieses Staates, und unter den Auswirkungen des Wirtschaftskrieges näherte sich der Zustand des Deutschen Reiches mehr und mehr einer geschlossenen Nationalwirtschaft, die gezwungen ist, eine Bevölkerung von fast siebzig Millionen Menschen ganz überwiegend aus heimischen Erzeugnissen zu ernähren.

Eine völlige Veränderung der Versorgungslage gegenüber der der freien Verkehrswirtschaft der Vorkriegszeit trat ein. Der etwa gleichgebliebenen Nachfrage nach Lebensmitteln stand ein verringertes Angebot gegenüber. Die Konkurrenz, das mächtigste Mittel zur Regelung des Marktes, war in weitem Umfange ausgeschaltet.

In Uebereinstimmung mit den Ansichten und Wünschen weiter Volkskreise glaubten die Behörden, den veränderten Verhältnissen nur durch Eingriffe in die Privatwirtschaft, namentlich

in den Handel, Rechnung tragen und dem Aushungerungsplan der Feinde mit Erfolg entgegentreten zu können. Hauptaufgabe der obrigkeitlichen Maßnahmen sollte es sein, auf die Verteilung des Vorhandenen einzuwirken, übermäßigem und unzeitigem Verbrauch vorzubeugen und durch Beeinflussung der Preisbildung wie jedem anderen Volksangehörigen auch dem wirtschaftlich Schwachen eine ausreichende Bedarfsbefriedigung zu ermöglichen.

Ohne festen Plan, aus den Bedürfnissen des Augenblicks heraus, wurde nach und nach das Preistreibereistrafrecht mit seinen organisatorischen Auswirkungen und neben ihm die Vielzahl der Organisationen zur öffentlichen Bewirtschaftung zahlreicher Bedarfsgegenständе geschaffen.

Eine originelle Lösung der Probleme der Notzeit stellt die Zwangswirtschaft nicht dar.

Der Krieg führte eine Lage herbei, die nicht nur bis zu einem gewissen Grade jenen Zuständen ähnelte, „unter denen unsere Voreltern noch vor etwa 100 Jahren und selbst später gelebt haben“,[1]) sondern die sich sehr wohl auch etwa mit der Stadtwirtschaft früherer Jahrhunderte vergleichen läßt. Es ist deshalb verständlich, daß die Behörden angesichts dieser Verhältnisse, denen sie sich plötzlich und unvorbereitet gegenübersahen, zu den Mitteln vergangener Tage griffen.

So bedeutete die Politik der isolierten Höchstpreise nichts als einen Rückfall in die Wucherbekämpfung vergangener Zeiten, nichts als eine Rückkehr zur römisch-rechtlichen und mittelalterlichen Methode der Preistaxen. So waren bei der Preistreibereigesetzgebung in ihrer Gesamtheit Anklänge an die kirchliche Lehre vom gerechten Preis unverkennbar, und so erinnerten auch Beschlagnahme und öffentliche Bewirtschaftung an ähnliche Vorgänge in der Vergangenheit.[2])

Neben der Frage nach der Notwendigkeit und der technischen Eignung der zwangswirtschaftlichen Maßnahmen und im Zusammenhang mit ihr ist die Frage lebhaft erörtert worden, ob man mit der Zwangswirtschaft den Boden der bisherigen Wirtschaftsordnung verlassen habe.

Beiden sind Antworten zuteil geworden, die — wie es kaum anders sein konnte — in hohem Maße von der politischen und der grundsätzlichen weltanschaulichen Stellungnahme abhängig waren.

---

[1]) Wiedenfeld, Kurt: Handel und Preisbildung in der Kriegswirtschaft, S. 55.

[2]) Vgl. dazu: v. Below, Georg: Mittelalterliche Stadtwirtschaft und gegenwärtige Kriegswirtschaft; Tübingen 1917. Dort ist zugleich eine Fülle weiterer Literatur angegeben. — Siehe ferner: Nöll, Robert: Geschichtliche Wandlungen der Teuerungspolitik; Breslau 1921 besonders S. 184 ff..

Im einzelnen muß auf die Fülle der in Betracht kommenden Literatur verwiesen werden, die neben Arbeiten einseitiger Art auch solche vermittelnder Natur enthält.[1])

Was die Frage der Notwendigkeit und der technischen Eignung der zwangswirtschaftlichen Maßnahmen betrifft, so kann man sich wohl mit Recht der Meinung anschließen, daß die Notwendigkeit des Haushaltens und der Konzentration der Wirtschaftsmittel auf einen bestimmten Zweck, nämlich auf die Deckung von Heeres- und Volksbedarf, und das Aufhören der Beweglichkeit des Angebotes im Markte im Kriege ohne weiteres einen gewissen Zwang bedingt,[2]) und daß man nur über das Maß des Zwanges streiten kann.[3]) Betrachtet man die zwangswirtschaftlichen Maßregeln unter diesem Gesichtspunkte, als Mittel zu bestimmten praktischen Zwecken, so sprechen klare Gründe dafür, „daß die Zwangswirtschaft nötig war, um für die Gesamtheit des Volkes die Lebensbedingungen sicherzustellen. Dabei können die Ansichten über die Zweckmäßigkeit der Einzelmaßnahmen sehr wohl auseinandergehen."[4])

Für die Zweckmäßigkeit des Zwanges und der rationierten Wirtschaft im Frieden beweist die Kriegsnotwendigkeit der Zwangswirtschaft dagegen wenig,[5]) wohl aber ist es von höchster Wichtigkeit, aus den Erfahrungen des Weltkrieges die Lehre zu ziehen, „daß jede Friedenswirtschaft in bestimmten Punkten immer auf die Möglichkeit neuer Kriege eingestellt sein muß",[6]) daß es gilt, nicht nur militärisch und finanziell, sondern auch „rein wirtschaftlich" vorbereitet zu sein.[7]) „Man könnte sagen, daß im gewissen Sinne der Krieg in Permanenz erklärt werde,

---

[1]) Eulenburg, Franz: Literatur über Krieg und Volkswirtschaft; Arch. f. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 43, 1916/17, S. 302 ff., S. 1041 ff. (Besprechungen). Ferner dessen Abhandlung: Zur Theorie der Kriegswirtschaft; ebda., S. 349 ff. und Hesse, Albert: Freie Wirtschaft und Zwangswirtschaft im Kriege; Berlin 1918, Heft 39 d. Beiträge. Dort findet sich eine Aufzählung der wichtigsten einschlägigen Schriften und Schriftenreihen.

[2]) „In keinem größeren Kriege hat es je an solchen Zwangsmaßnahmen gefehlt". (Lederer, Emil: Die Regelung der Lebensmittelversorgung während des Krieges in Deutschland; Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 40. Bd., 1915, S. 778.)

[3]) v. Beckerath, Herbert: Besprechung von Tiburtius, Joachim: Gemeinwirtschaftliche Gegensätze; Leipzig 1919, im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 43. Jahrg., 1919, S. 1563.

[4]) Hesse, A., a. a. O., S. 35.

[5]) v. Beckerath, H., a. a. O., S. 1563. — Vgl. auch die Stellungnahme v. Batockis. (DeRaZei. 1916, S. 173 f.)

[6]) Aubin, Gustav: Besprechung von v. Below, Georg: Mittelalterliche Stadtwirtschaft und gegenwärtige Kriegswirtschaft; Tübingen 1917, im Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 43. Jahrg., 1919, S. 778, in bezug auf die Wirtschaftspolitik der mittelalterlichen Stadt und des werdenden Staates.

[7]) Die vereinzelten warnenden Stimmen, die sich vor dem Kriege erhoben hatten, waren nicht gehört worden. (Näheres darüber z. B. in den Aufsätzen von Ballod, Karl: Die Volksernährung in Krieg und

indem wir uns auch im Frieden auf eine dauernde Mobilhaltung aller wirtschaftlichen Kräfte einstellen." [1]) Ob dazu eine „Militarisierung unseres Wirtschaftslebens" [2]) nötig ist, „prinzipielle Aenderungen der Wirtschaft" [3]) erforderlich sind, bleibe dahingestellt.

Für diejenigen, die in den Kriegsmaßnahmen das Morgenrot einer neuen Zeit sehen, den Anfang vom Ende unserer gegenwärtigen Wirtschaftsordnung [4]) sind grundsätzliche Aenderungen unerläßlich, mag die neue Form der Wirtschaft nun „Sozialismus", „Gemeinwirtschaft" [5]) oder etwa „Verwaltungswirtschaft" [6]) genannt werden.

Dies führt zu der Frage nach dem Wesen, nach der grundsätzlichen Eigenart der Zwangswirtschaft.

Frieden; Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 39. Jahrg., 1915, Bd. 1, S. 77 ff., und: Die Nahrungsmittelversorgung Deutschlands im ersten und zweiten Kriegsjahre; ebda., 40. Jahrg., 1916, Bd. 1, S. 75 ff..)

„Mit Staunen und Schrecken", sagt Otto Neurath, „sah ich, wie die Menschheit sich dem Weltkriege näherte, ohne eine klare Vorstellung davon zu haben, was ein jahrelanger Weltkrieg bedeute. Meine bis ins einzelne gehenden Voraussagen blieben völlig unbeachtet". (Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft; München 1919, Geleitwort.)

Auf die schwerwiegenden Folgen der ungenügenden wirtschaftlichen Vorbereitung verweist auch v. Batocki, der den größten Teil der Reibungen und Schwierigkeiten, die sich ergaben, auf die „überaus mangelhaften Grundlagen volkswirtschaftlicher Erkenntnis" zurückführt, „die bei uns Behörden wie Bevölkerung beim Eintritt in den Krieg besaßen". „So gingen wir", sagt er in der Einleitung zu den „Beiträgen zur Kriegswirtschaft" (Heft 1, Berlin 1916, S. 3), „in Weltkrieg und Wirtschaftskrieg fast ohne wirtschaftliche Vorbereitung; und Mißgriffe, Reibungen, unausführbare Forderungen der öffentlichen Meinung, ungerechtfertigte gegenseitige Beschuldigungen in Hülle und Fülle mußten die Folge sein. Die äußerlichen Entbehrungen und die seelischen Prüfungen, die der Krieg dem deutschen Volke auferlegte, sind durch jene Mängel der Vorbereitung weit über das unvermeidliche Maß gesteigert worden. Das durch ungenügenden volkswirtschaftlichen Ueberblick selbst in den gebildeten und führenden Kreisen hervorgerufene Aneinander-Vorbeireden und -Vorbeidenken wirkt, je länger der Krieg dauert, desto verhängnisvoller".

[1]) und [2]) Jaffé, Edgar: Die „Militarisierung" unseres Wirtschaftslebens; Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 40. Bd., 1915, S. 523.

[3]) Ebda.; Untertitel der genannten Abhandlung.

[4]) Hesse, A., a. a. O., S. 1 u. 2.

[5]) Jaffé, E., a. a. O., S. 545.

[6]) In dem Buche: Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft, in dem er Arbeiten zusammenfaßte, „die alle von dem Gedanken getragen sind, die Zeit der freien Verkehrswirtschaft gehe zu Ende, die Zeit der Verwaltungswirtschaft beginne, die Geldwirtschaft löse sich auf, um einer durchorganisierten Naturalwirtschaft Platz zu machen" (Geleitwort), bezeichnet Otto Neurath als „Verwaltungswirtschaft" die der Verkehrswirtschaft „entgegengesetzte Lebensordnung, welche sich während des Weltkrieges in erheblichem Maße durchsetzte, vorher anbahnte".

Ohne weiteres abzulehnen ist hier die Meinung, die die Zwangswirtschaft als die absichtliche und folgerichtige Verwirklichung gewisser auf die Ersetzung der Privatwirtschaft durch eine „Gemeinwirtschaft" gerichteter Bestrebungen betrachtet wissen will. [1])

Es ist vielmehr der Ansicht beizupflichten, daß das zögernde Vorgehen der Regierungsstellen mit durchgreifenden Zwangsmaßnahmen nicht zuletzt auf die Befürchtung dieser Stellen zurückzuführen ist, es könne dadurch der „Staatssozialismus" verwirklicht werden. [2])

Auch in sozialistischen Kreisen war anfänglich die Meinung verbreitet, daß durch die Zwangswirtschaft tatsächlich eine teilweise Realisierung sozialistischer Forderungen stattfinde. [3])

Dem ist von vielen Seiten widersprochen und überzeugend nachgewiesen worden, daß die Zwangswirtschaft mit all den erheblichen Eingriffen des Staates in die freie Wirtschaft lediglich eine Summe von Notmaßnahmen darstellt, durch die die Grundlagen der bestehenden Wirtschaftsordnung nicht zerstört worden sind.

So stellte Lederer (im Anschluß an Bernstein) fest, daß in den zwangswirtschaftlichen Regelungen reine Kriegsnotmaßnahmen zu sehen seien, „getroffen, um den Staat, die militärische Kraft und damit schließlich auch indirekt das kapitalistische Wirtschaftssystem in diesem Staat zu erhalten". [4])

Lederer brachte ferner zum Ausdruck, daß derartige vorübergehende Notmaßnahmen, die sich als Großnaturalwirtschaft kennzeichneten, auch im Frieden getroffen werden könnten, „ohne auch nur das Wirtschaftssystem im geringsten anzutasten". [5])

Ihr Wesen soll darin bestehen, „daß nicht der Einzelne durch seine Tauscherwägungen den Ausschlag gibt, sondern eine Zentralstelle, welche unter Umständen die Willensentschließungen aller vereinigen mag"; was sie vor allem charakterisiere, sei „die Verwendung eines Wirtschaftsplanes als Grundlage ihrer Maßnahmen". In ihrer voll ausgebildeten Form sei sie grundsätzlich Naturalwirtschaft. Als „Staatssozialismus" könne sie nicht bezeichnet werden; mit Gemeinwirtschaft oder mit Polizeiherrschaft brauche sie sich nicht notwendig zu decken. (Näheres siehe in dem genannten Buche, besonders S. 147 ff..)

[1]) Namentlich die auf individualistischem Boden stehenden Zwangswirtschaftsgegner hoben den „gemeinwirtschaftlichen", „sozialistischen" oder „staatssozialistischen" Charakter der behördlichen Maßnahmen hervor.

[2]) Lederer, E., a. a. O., S. 778.

[3]) Ebda.; siehe auch Jaffé, E., a. a. O., S. 520.

[4]) Lederer, E., a. a. O., S. 778.

[5]) Ebda., S. 779. — Vgl. auch Peus, Heinrich: Der Sozialismus und der sogenannte Kriegssozialismus; Sozialistische Monatshefte, 1917, Bd. 1, S. 190 f.. Peus nennt den sogenannten Kriegssozialismus eine Art Staatskapitalismus, ein Produkt furchtbarer Kriegsnot, das nur dem Zweck einer Notstandsmaßnahme genüge. — Vgl. ferner Kische, Dorothea: Soziale Grundsätze in der Lebensmittelverteilung; Breslau

Eine neuere Untersuchung[1]) des Problems Kriegswirtschaft und Sozialismus kommt zu dem Schluß, daß die Kriegswirtschaft, da sie nicht vorbereitet war, ein Erzeugnis der Not sei und deshalb keinen einheitlichen Charakter trage. Trotz mancher Beschränkungen des Erwerbsstrebens seien die Grundlagen der individualistischen Wirtschaftsordnung erhalten geblieben. Das liberale Prinzip, daß jeder für seine ökonomische Existenz selbst verantwortlich sei, gelte auch für die Kriegswirtschaft. Diese bedeute einen Schritt vorwärts auf dem Wege vom anarchischen zum organischen Kapitalismus.[2])

2. Zwangswirtschaftspolitik.

a) Preispolitik (Preistreibereigesetzgebung).

Auswirkung der behördlichen Preispolitik, die in der ersten Kriegszeit mit Höchstpreisen ausschließlich lokaler oder regionaler Art einsetzte, war die Preistreibereigesetzgebung, unter der alle unmittelbar und mittelbar zum Zwecke der zwangsmäßigen Regelung der Preise getroffenen

---

1921, Dissertation, S. 155 f., wo es heißt, daß vor allem die Gedankengänge der Beteiligten die neue Idee hätten enthalten und durchsetzen sollen, daß dies aber in keinem Stadium der zwangswirtschaftlichen Organisation der Fall gewesen sei (S. 156). Ganz richtig hatte ja auch Jaffé in Rücksicht auf die seiner Meinung nach in Anfängen vorhandene prinzipielle Aenderung unserer Wirtschaftsordnung betont, daß das wirklich Ausschlaggebende gar nicht die Veränderung der äußeren Form des Wirtschaftslebens sei, sondern die veränderte Gesinnung, die ihr zugrunde liege. (Jaffé, E., a. a. O., S. 546.)

[1]) Gieskes, Maximilian: Kriegswirtschaft und Sozialismus; Köln 1921, Dissertation.

[2]) Wohl sei die freie Konkurrenz in der Kriegswirtschaft fast ganz ausgeschaltet gewesen, nicht aber der treibende Faktor des Kapitalismus, die Aussicht auf Unternehmergewinn, der sowohl beim freien Spiel der Kräfte als auch bei gebundener Wirtschaft möglich sei. (Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Köln, 3. Heft, Promotionen im Sommersemester 1921, S. 27.) Gieskes ist auch der Ansicht, daß sich im Kriege eine große Krisenfestigkeit der individualistischen Wirtschaftsordnung gezeigt habe. Versagt hätten zu Beginn nur die gemeinwirtschaftlichen (!) Einrichtungen. (A. a. O., S. 28.)

Jaffé aber glaubte (1915) feststellen zu können: „Ueberall wo dies System (sc. des Spiels der freien Kräfte) nicht sofort durch bereit gehaltene gemeinwirtschaftliche Maßnahmen gestützt wurde, hat es völlig versagt, und wir sind gezwungen, nach Mitteln und Wegen zu suchen, um schleunigst . . . das privatwirtschaftliche durch das System der Gemeinwirtschaft zu ersetzen". (Jaffé, E.: Der treibende Faktor in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung; Archiv f. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 40. Bd., 1915, S. 28.) — Im Gegensatz zu Jaffé meinte neben anderen z. B. Diehl, der Krieg habe keineswegs die Unhaltbarkeit der privatkapitalistischen Wirtschaftsordnung gezeigt, sondern nur gewisse Lücken in der Versorgung mit Nahrungsmitteln und Rohstoffen hervortreten lassen. Diese Mängel könnten aber sehr wohl durch entsprechende wirtschaftspolitische Maßnahmen beseitigt werden, ohne daß die Grundlagen unserer Wirtschaftsordnung geändert werden

gesetzlichen Maßnahmen, soweit sie nicht als Begleiterscheinungen der öffentlichen Bewirtschaftung in Betracht kommen, zu verstehen sind. [1])

Die Stellvertretenden Kommandierenden Generale, die u. a. auf Grund der §§ 4 und 9 b des Preuß. BelZusGes. vom 4. Juni 1851 Höchstpreise vorschrieben, machten mit Verordnungen für ihre Korpsbezirke den Anfang.

Die Möglichkeit der Höchstpreisfestsetzung durch Landes-, Kreis- und Ortsbehörden gab das Höchstpreisgesetz [2]) vom 4. August 1914, das den Behörden des weiteren die Befugnis einräumte, im Fall der Verkaufsweigerung zurückgehaltene Gegenstände für Rechnung des sich weigernden Besitzers zwangsweise zu veräußern, und ihnen ganz allgemein das Recht gab, unter Höchstpreisen stehende Gegenstände zu beschlagnahmen und zu enteignen. Das Ueberschreiten des Höchstpreises und das Auffordern und Erbieten dazu bedrohte es mit Geld- und Gefängnisstrafen, ebenso die Nichtbefolgung einer behördlichen Aufforderung zum Verkauf, das Verheimlichen von Höchstpreisgegenständen gegenüber den zuständigen Beamten, das Beiseiteschaffen eines beschlagnahmten Gegenstandes und die Verletzung der erlassenen Ausführungsbestimmungen.

An der Neigung der Ware, dem erreichbaren Wirtschaftsgebiet mit höchstem Preis zuzustreben, scheiterten die ersten preispolitischen Maßnahmen. Die unter lokalem oder regionalem Höchstpreis stehenden Waren wanderten ab und tauchten in Gebieten auf, in denen für sie ein höherer oder gar kein Höchstpreis bestand.

Nun herrschte mancherorts Ueberfluß und mancherorts Mangel. Absperrungsmaßnahmen waren die Folge. Ein Kreis schloß sich gegen den anderen, das Land gegen die Stadt ab.

---

müßten. In Uebereinstimmung mit Liefmann („Bringt uns der Krieg dem Sozialismus näher?"; Stuttgart und Berlin 1915, S. 33) war Diehl der Ueberzeugung, daß wir erst recht nach dem Kriege mehr denn je der wirtschaftlichen Energie des einzelnen bedürften. (Diehl, Karl: Deutschland als geschlossener Handelsstaat im Weltkriege; Stuttgart und Berlin 1916, S. 23.) — Im Gegensatz zu denen, die wie Jaffé in den Zwangswirtschaftsmaßnahmen beginnende Dauerformen sahen und begrüßten (Neurath, O., a. a. O., S. 178), wurde gesagt, daß zwangswirtschaftliche Einrichtungen als Dauergebilde abzulehnen seien, und daß die auf vielen Gebieten notwendige Rationalisierung der Produktion und der Verteilung zunächst am besten durch die aus der freien Organisation der gewerblichen Tätigkeit sich entwickelnde Selbstverwaltung gefördert werde. (v. Beckerath, H., a. a. O., S. 1563.)

[1]) Gelegentlich unterschied man zwischen der Preistreibereigesetzgebung im engeren und der im weiteren Sinne, wobei man unter dem weiteren Begriff alle zum Zwecke der zwangsmäßigen Regelung der Preisverhältnisse zugunsten der Verbraucher getroffenen gesetzlichen Maßnahmen, und unter dem engeren lediglich die gegen übermäßige Preissteigerung und später auch die gegen Höchstpreisüberschreitung gerichteten Bestimmungen zusammenfaßte.

[2]) RGBl. S. 339.

Diese Beobachtungen führten dazu, den Bundesrat als die für die Höchstpreisfestsetzung in erster Linie zuständige Instanz zu erklären.[1]) Im Oktober 1914 und in den folgenden Monaten setzte er für eine Reihe wichtiger Waren erstmalig zentrale Höchstpreise fest. Neben ihm trugen Reichskanzler, Kriegsgesellschaften und diesen ähnliche Organisationen, Generalkommandos, Landesbehörden, Provinzial- und Bezirksstellen, Kreise und Gemeinden dazu bei, die Flut der Höchstpreise anschwellen zu lassen.[2]) Allein seitens des Bundesrates und des Reichskanzlers waren bis zum Jahresende 1916 für 763 Gegenstände Festsetzungen erfolgt.[3])

Die Höchstpreispolitik zeitigte eine Reihe schwerer Mißstände.

Abgesehen davon, daß zeitliche und örtliche Marktbewegungen oft nicht in erforderlichem Umfange berücksichtigt wurden, erfolgten viele Maßnahmen im ungeeigneten Augenblick: Ihre Durchführung wurde erst lange hinausgezögert, um dann doch plötzlich und überstürzt vorgenommen zu werden. Das Ergebnis war, daß die Ware vom Markte verschwand und im Schleichhandel erschien oder nicht über den näheren Umkreis der Produktionsstätte hinauskam, daß sie sich in ein teueres höchstpreisfreies Erzeugnis verwandelte, als „Auslandsware" angeboten oder in Erwartung einer Hinaufsetzung der Höchstpreise nicht in den Verkehr gebracht wurde.

Die Erfahrung lehrte, daß Höchstpreise die Neigung hatten, sofort zum allgemein geforderten und bewilligten Normal- oder Mindestpreis zu werden, und daß die dagegen getroffene Vornahme von Preisabstufungen zwischen den verschiedenen Qualitäten eines und desselben Erzeugnisses, zwischen Inlands- und Auslandsware, sich als kaum durchführbar erwies. Durch die Lieferung minderwertiger Ware oder zu geringen Gewichtes, durch die Ausbedingung unzulässiger Nebenvorteile wie die Berechnung nicht üblicher Zufuhr- oder Verpackungskosten oder durch kombinierte Offerten in verschiedenster Ausgestaltung konnten (wenn auch nach Auslegung der Rechtsprechung vom Gesetz mit Strafe bedrohte) Umgehungen und Ueberschreitungen stattfinden.

Die Höchstpreisgesetzgebung war eine einseitige, formalistische Art der Wucherbekämpfung.

Die Einhaltung eines mehr oder weniger willkürlich angenommenen allgemein verbindlichen Preises sicherte Straffreiheit,

[1]) Bek. über Höchstpreise vom 28. 10. 1914, Artikel 1, § 3; RGBl. S. 458.

[2]) Einen genauen Ueberblick über die für die Preisfestsetzung zuständigen Stellen und die entsprechenden gesetzlichen Grundlagen gibt Lobe, A., III, S. 107 ff..

[3]) Vgl. Neukamp, E.: Das Kriegswucherstrafrecht und seine Bedeutung für den Handel, Halle 1918, S. 13. — Siehe ferner: Alphabetisches Verzeichnis der Höchstpreise, herausgegeben v. d. Volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegsernährungsamtes, Berlin 1917.

ganz gleich, ob dieser Preis im Einzelfall einen beschränkten oder einen hohen, vielleicht sogar einen ungewöhnlich hohen Gewinn gewährte oder ob er dem Verkäufer, der ihn einzuhalten gezwungen war, Verlust brachte; und bei der Ueberschreitung dieses Preises war ohne Rücksicht auf die Höhe, ja auf das Vorhandensein eines Gewinnes der Tatbestand des Wuchers gegeben. [1])

Eine freiere, elastischere Formulierung des Wuchertatbestandes brachte die VO. gegen übermäßige Preissteigerung vom 23. Juli 1915, [2]) zu der im gleichen und im folgenden Jahre eine Reihe von Nachträgen ergingen. Sie bedrohte u. a. das Fordern, Gewähren und Versprechen von Preisen für „Gegenstände des täglichen Bedarfes", „die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage, einen übermäßigen Gewinn" enthielten, die spekulative Zurückhaltung und Vernichtung dieser Gegenstände, die Einschränkung ihrer Erzeugung oder des Handels mit ihnen und die Vornahme „anderer unlauterer Machenschaften" mit Gefängnis- und Geldstrafen.

Das gegenüber der Höchstpreisgesetzgebung grundsätzlich Neue dieser VO. lag darin, daß nicht mehr die Ueberschreitung eines bestimmten festen Preises als Kennzeichen des Uebermaßes angesehen wurde, sondern der jeweils gezogene „Gewinn" auf seine Uebermäßigkeit geprüft werden sollte.

Mit der Einführung des Begriffs des „übermäßigen Gewinnes" in die Gesetzgebung und die Rechtsprechung ging man zu einem Verfahren über, das zwar theoretisch die Möglichkeit bot, jedem sein Recht werden zu lassen, insofern es eben jedem einen „nicht übermäßigen (= angemessenen) Gewinn" zubilligte, das aber die Preisbeurteilung ganz außerordentlich komplizierte, insofern es statt des groben, aber sicheren Maßstabes „Höchstpreis oder nicht", einen feinen, aber unklaren und äußerst schwierig zu handhabenden und der Gefahr unrichtiger Anwendung allzu leicht ausgesetzten Maßstab einführte.

Die Forderung, Höchstgewinne statt Höchstpreise festzulegen, war gleich zu Kriegsbeginn erhoben worden. Wenn man sich anfangs auf Höchstpreisfestsetzungen beschränkte, so mag die Ueberlegung mitgesprochen haben, daß die Handhabung allgemeiner Bestimmungen über den zulässigen Höchstgewinn Verwaltungsbehörden und Gerichte plötzlich vor Aufgaben hätte stellen können, die geeignet waren, ihnen angesichts ihres mangelnden Einblicks in die Technik der Preisbildung unabsehbare Schwierigkeiten zu bereiten, und daß es deshalb zunächst richtiger

[1]) Eingehende Behandlung findet das Höchstpreisproblem bei Stern, Ernst: Der Höchstpreis; Münster 1923, Dissertation. Vgl. auch: Kische, Dorothea: Soziale Grundsätze in der Lebensmittelverteilung; Breslau 1921, Dissertation, S. 35 ff.; ferner: Sippel, Erich: Die Preisgebilde der Kriegswirtschaft bei Nahrungsmitteln und die Grundzüge der Bewirtschaftung der Nahrungsmittel; Leipzig 1920, Dissertation.

[2]) RGBl. S. 467.

sei, sich mit dem schematischen Mittel gewerbepolizeilicher Art, den Höchstpreisen, zu begnügen und abzuwarten, wie das Experiment sich bewähre und inwieweit es verbessert werden könne und müsse.[1])

Es mag dahingestellt bleiben, ob man sich tatsächlich von diesen Erwägungen leiten ließ oder nicht: sie waren auf jeden Fall wert, sorgfältig beachtet zu werden. Denn in noch viel höherem Maße als um die Mitte des Jahres 1915 wäre eine Regelung, wie sie die PrStVO. vom 23. Juli 1915 brachte, zu Kriegsbeginn ein „Sprung ins Dunkle“[2]) und eine Quelle von Irrtümern gewesen.

Wie sehr man sich der Schwierigkeiten bewußt war, die mit der neuen elastischen Wucherformel entstehen mußten, zeigte der Erlaß der Bek. vom 25. September 1915[3]) über die Errichtung von Preisprüfungsstellen.

Der Zweck der Preisprüfungsstellen sollte sein, zur Schaffung von Unterlagen für die Preisregelung und zur Unterstützung der zuständigen Stellen bei der Ueberwachung des Warenverkehrs zu dienen (§ 1 der Bek.).

Sie hatten im besonderen die Aufgabe (§ 4)

1. „aus ihrer Kenntnis der Marktverhältnisse auf der Grundlage der Erzeugungs-, Verarbeitungs- und sonstigen Gestehungskosten die den örtlichen Verhältnissen angemessenen Preise zu ermitteln“,
2. die zuständigen Stellen bei der Ueberwachung des Handels und bei der Verfolgung von Zuwiderhandlungen gegen die Vorschriften über Höchstpreise und über die Regelung des Warenverkehrs zu unterstützen,
3. „Gutachten über die Angemessenheit von Preisen für Gerichte und Verwaltungsbehörden abzugeben“,
4. „die zuständigen Stellen bei der Aufklärung der Bevölkerung über die Preisentwicklung und deren Ursachen zu unterstützen“.

Sie waren des weiteren befugt, Vorschriften über Preisverzeichnisse für Einzelhändler zu erlassen (§ 5). Sie konnten innerhalb ihres Bezirkes von jedermann über alle für die Preisbildung wichtigen Tatsachen Auskunft verlangen, bei den von ihnen anzustellenden Erhebungen in Herstellungs-, Lager- und Verkaufsräumen Besichtigungen vornehmen und „mit Zustimmung der zuständigen Behörde“ die Vorlage von im Handelsverkehr üblichen Schriftstücken und Büchern zur Einsichtnahme verlangen.

Allen den mit der Warenverteilung, der Preisregelung und der Strafverfolgung betrauten Behörden, denen es in der Regel an Uebersicht über die örtlichen Wirtschaftsverhältnisse und die wechselnde Versorgungslage, an kaufmännischen Kenntnissen,

[1]) Vgl. Lehmann, Heinrich: Wucher und Wucherbekämpfung im Krieg und Frieden, Leipzig 1917, S. 24.
[2]) Lehmann, Heinrich, a. a. O., S. 24.
[3]) RGBl. S. 607.

an Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit fehlte, sollten die Preisprüfungsstellen als sachverständige Berater zur Seite treten.

Ueber den örtlichen Stellen, deren Einrichtung für Gemeinden mit mehr als 10 000 Einwohnern obligatorisch war, bauten sich Bezirks-, Provinzial- und Landespreisprüfungsstellen auf. Die Spitze des Systems, das eine Zahl von weit über tausend Stellen erreichte, bildete die Reichsprüfungsstelle für Lebensmittelpreise in Berlin, deren Geschäfte im Herbst 1916 auf das Kriegsernährungsamt übergingen und der „Volkswirtschaftlichen Abteilung" dieses Amtes übertragen wurden.

Durch Gutachten, Konferenzen, Auskünfte und orientierendes Druckwerk der Reichsprüfungsstelle und einiger Landespreisstellen wurden die nachgeordneten Stellen in ihrer Arbeit unterstützt.

Die Preisprüfungsstellen setzten sich zur einen Hälfte aus Erzeugern, Großhändlern und Einzelhändlern, zur anderen Hälfte aus „unbeteiligten Sachverständigen" und Verbrauchern zusammen und wurden von einem unparteiischen Vorsitzenden geleitet.

In Industriegegenden waren sie stark vertreten, dagegen weniger zahlreich in landwirtschaftlichen Gebieten. Dort traten sie oft gar nicht in Wirksamkeit.

Mit dem Uebergang zur Zentralisation der Warenversorgung und der Preisregelung wurde das den örtlichen Stellen anfangs zugedachte Arbeitsfeld eingeengt, doch blieb ihnen nach wie vor die Möglichkeit, in ihrem Bereich die Innehaltung der Unzahl regelnder und einschränkender Bestimmungen des Kriegswirtschaftsrechtes zu überwachen.

Aus der Reihe der sonstigen gesetzlichen Maßnahmen, die sich „zur Abhilfe wirtschaftlicher Schädigungen als notwendig erwiesen",[1]) seien nur einige grundlegende, die Lebensmittelpolitik betreffende VO. genannt. Ein näheres Eingehen auf verschiedene von ihnen ist Sache des Hauptteiles.

Die VO. über den Aushang von Preisen in Verkaufsräumen des Kleinhandels vom 24. Juni 1915[2]) dehnte die Vorschriften der §§ 73 und 74 der Reichsgewerbeordnung auf Verkäufer aus, die GtB. im Kleinhandel absetzen.

Die VO. über die äußere Kennzeichnung von Waren vom 18. Mai 1916[3]) ermächtigte den Reichskanzler anzuordnen, daß bei GtB. Packungen oder Behältnisse, in denen diese Gegenstände an den Verbraucher abgegeben werden, mit bestimmten Angaben zu versehen seien.

Handhaben zur Untersagung des Handels mit GtB. bot die VO. zur Fernhaltung unzuverlässiger Personen vom Handel vom 23. September 1915.[4])

[1]) Vgl. § 3 des Ges. über die Ermächtigung des Bundesrats zu wirtschaftlichen Maßnahmen usw. vom 4. August 1914, RGBl. S. 327.
[2]) RGBl. S. 353.
[3]) RGBl. S. 380.
[4]) RGBl. S. 603.

Die wichtigsten Bestimmungen dieser VO. sind folgende: Der Handel mit GtB. ist zu untersagen, wenn Tatsachen vorliegen, die die Unzuverlässigkeit des Handeltreibenden in bezug auf den Handelsbetrieb dartun. Die Unzuverlässigkeit ist insbesondere in Zuwiderhandlungen gegen die Vorschriften über Höchstpreise, Vorratserhebungen, Preisaushang und übermäßige Preissteigerung zu erblicken. Die Untersagung des Handelsbetriebes in dem genau zu bezeichnenden Handelsgewerbe wirkt für das Reichsgebiet.

Die Behörde, die den Betrieb untersagt hat, kann seine Wiederaufnahme gestatten, sofern seit der Untersagung mindestens drei Monate vergangen sind.

Der Reichskanzler und die Landesbehörde können anordnen, daß der Beginn des Handels mit Gegenständen der genannten Art allgemein oder unter bestimmten Voraussetzungen einer Erlaubnis bedarf. Die Erlaubnis darf nur versagt werden, wenn gegen den Nachsuchenden Tatsachen vorliegen, die seine Unzuverlässigkeit in bezug auf den Handelsbetrieb dartun.

Gegen die Untersagung des Betriebes und gegen die Versagung der Erlaubnis ist nur Beschwerde zulässig. Diese hat keine aufschiebende Wirkung.

Von der ihm erteilten Befugnis machte der Reichskanzler durch den Erlaß der VO. über den Handel mit Lebens- und Futtermitteln und zur Bekämpfung des Kettenhandels, der sogenannten Kettenhandelsverordnung, vom 24. Juni 1916[1]) Gebrauch.

Die VO. bestimmte, daß vom 1. August 1916 ab Handel mit Lebens- und Futtermitteln oder Erzeugnissen, aus denen Lebens- und Futtermittel hergestellt würden, nur von solchen Personen getrieben werden dürfe, denen dazu Erlaubnis erteilt worden sei. Sie räumte den zuständigen Stellen das Recht ein, diese Erlaubnis, falls sich nachträglich Umstände ergäben, die ihre Versagung rechtfertigen würden, zurückzunehmen. Auf Einzelhandelsbetriebe fand die VO. keine Anwendung.

Die Einführung der Konzessionspflicht für den Groß- und den Zwischenhandel mit Lebens- und Futtermitteln war als eine vorbeugende Maßregel gedacht; und zwar sollte das Treiben der Schieber und Kettenhändler hintangehalten werden.

Dem gleichen Zweck dienten Bestimmungen derselben VO., die das Anzeigenwesen für Zeitungen und sonstige für einen größeren Kreis von Personen bestimmte Mitteilungen regelte.

Nachdem schon eine VO. über Zeitungsanzeigen vom 16. Dezember 1915[2]) das Erscheinen namenloser Verkaufsangebote oder Aufforderungen zur Abgabe von Angeboten über GtB. und GKB. in periodischen Druckschriften grundsätzlich untersagt

[1]) RGBl. S. 581.
[2]) RGBl. S. 827.

hatte, machte die Kettenhandelsverordnung den Abdruck derartiger Anzeigen über Lebens- und Futtermittel von der vorherigen Genehmigung durch die Polizeibehörde abhängig. Sie verbot irreführende Angaben über die Menge der vorhandenen Vorräte und über den Anlaß und den Zweck des Verkaufes. Vor allem aber bedrohte sie jeden, der die Preise für Lebens- oder Futtermittel durch unlautere Machenschaften, insbesondere durch Kettenhandel, steigerte, mit Gefängnis- und Geldstrafen.

Der Kettenhandel, das „Einschieben eines Zwischengliedes in den Umlauf der Ware, das deren Weg zum Verbraucher in einer kriegswirtschaftlich nicht gerechtfertigten Weise verlängert oder erschwert und dadurch die Ware verteuert",[1]) hatte nach Erlaß der PrStVO. einen großen Umfang angenommen. Die VO. erwies sich geradezu als Anreiz, größere Warenposten mit dem zulässigen Aufschlag möglichst rasch und ohne Rücksicht darauf, ob sie den Verbrauchern nähergebracht wurden oder nicht, zu veräußern. Zwar bedrohte auch die PrStVO. den Kettenhandel mit Strafe, aber nur dann, wenn er mit der Absicht der Preissteigerung begangen wurde und je nach Lage des Einzelfalles sich als unlautere Machenschaft darstellte. Vorsätzliches Handeln lag aber oft gar nicht vor oder ließ sich nur schwer nachweisen. Der Kampf gegen den Kettenhandel hatte deshalb nur geringen Erfolg. Die Anwendung der VO. zur Fernhaltung unzuverlässiger Personen vom Handel und ebenso die Vorschläge, das Weitergeben der Ware im Kettenhandel statt an Einzelhändler und Verbraucher als Warenzurückhaltung im Sinne der PrStVO. zu behandeln oder im Falle einer Schiebung auch in einem mäßigen Aufschlag auf den Selbstkostenpreis schon einen übermäßigen Gewinn zu sehen, führten zu keiner durchgreifenden Besserung.

Die Kettenhandelsverordnung, zu deren wirksamer Durchführung in den größeren Bundesstaaten Kriegswucherämter geschaffen wurden, sollte nun ein rücksichtsloses Eingreifen ermöglichen. Sie stellte nicht nur die vorsätzliche, mit der Absicht der Preissteigerung vorgenommene Schiebung unter Strafe, sondern den Kettenhandel schlechthin und ebenso alle sonstigen die Lebens- und Futtermittelpreise steigernden unlauteren Machenschaften, jede unlautere Ausnutzung der Notzeitverhältnisse.

Der Rahmen der Tatbestände der Kettenhandelsverordnung war also sehr weit gespannt und machte es erforderlich, die VO. mit der größten Vorsicht zu handhaben; denn hier wurde den Gerichten die schwierige Aufgabe gestellt, an Hand des Einzelfalls die ethische und volkswirtschaftliche Daseinsberechtigung des privaten Handels festzustellen. Wenn auch der Lösung dieser Aufgabe die allgemeine Vorstellung zugrunde lag, daß eine solche Berechtigung des Handels nur soweit vorliege, als er zur zweckmäßigen Zuführung der Waren an die Verbraucher notwendig sei, so konnte die Entscheidung je nach der Einsicht der Gerichte doch ganz verschieden ausfallen.

[1]) Lehmann, Heinrich, a. a. O., S. 50.

Gegen den Schleichhandel, die unvermeidliche Begleiterscheinung jeder Zwangswirtschaft, wandte sich eine VO. vom 7. März 1918.[1])

Sie stellte u. a. den gewerbsmäßigen, zum Zwecke der Weiterveräußerung erfolgenden Erwerb von einer Verkehrsregelung unterliegenden Lebens- und Futtermitteln, sofern dabei irgendwelche zur Regelung ergangenen Vorschriften vorsätzlich verletzt wurden, unter Geld-, Gefängnis- und im Wiederholungsfalle unter Zuchthausstrafe. Sie gestattete dem Strafrichter ferner, neben der Geld- und der Freiheitsstrafe auf Verlust der bürgerlichen Ehrenrechte zu erkennen und die öffentliche Bekanntmachung der Verurteilung auf Kosten des Bestraften anzuordnen.[2])

Nach der politischen Umwälzung, am 27. November 1919, kam es zum Erlaß einer Verordnung über Sondergerichte gegen Schleichhandel und Preistreiberei.[3]) Vor diese Sondergerichte, die sogenannten Wuchergerichte, sollten für eine schleunige Aburteilung geeignete Strafsachen gebracht werden.

Dem gleichen Zweck wie die Wuchergerichte dienten Marktgerichte, die Verstöße gegen die Notzeitgesetzgebung unverzüglich, nach kurzer mündlicher Verhandlung, ahnden konnten.

b) Beschaffungs- und Verteilungspolitik. (Oeffentliche Bewirtschaftung.)

Die ungewollten Wirkungen der Preispolitik zeigten frühzeitig, daß die Beschneidung oder Unterbindung der Gewinnmöglichkeiten das Angebot vom Verkauf abhalten mußte, und zwangen dazu, die Ursachen der Preisbildung, Angebot und Nachfrage, zu beeinflussen. Durch allgemeine Bestandsaufnahme und Beschlagnahme der Bestände der Verkäufer wurde versucht, das Angebot und durch Zuteilung an die Käufer die Nachfrage zu regeln.

Während man sich anfangs lediglich bemüht hatte, die Versorgung der Bevölkerung auf individualistischer Grundlage, wenn auch mit Hilfe einer von sozialpolitischen Erwägungen nicht unbeeinflußten Preispolitik, sicherzustellen, ging man in der Folgezeit mehr und mehr zu der den Sozialgedanken stark betonenden „öffentlichen Bewirtschaftung“ über, d. h. man entzog bestimmten Erzeugnissen ganz oder teilweise die Verkehrsfähigkeit und ordnete und leitete ihre Verteilung und ihren Verbrauch auf obrigkeitlichem Wege.

Mit der Regelung der Getreideversorgung wurde zu Anfang des Jahres 1915 die öffentliche Bewirtschaftung begonnen.[4])

---

[1]) RGBl. S. 112.

[2]) Näheres über die verschiedenen Formen der Wucherbekämpfung bei: Kische, Dorothea, a. a. O., S. 42 ff..

[3]) RGBl. S. 1909.

[4]) Ueber die öffentliche Bewirtschaftung in ihren Grundzügen und in bezug auf die einzelnen Lebensmittel vgl. Sippel, Erich; a. a. O., S. 54 ff..

Alle indirekten Mittel, Höchstpreise, Verfütterungsverbote, Verwendungsbeschränkungen, Streckungsbestimmungen waren erfolglos gewesen. Der Kriegsgetreidegesellschaft, der die Aufgabe oblag, durch Bildung von Vorratslagern die Versorgung der Bevölkerung mit Brotgetreide sicherzustellen, war es mit keinen Mitteln gelungen, diese Aufgabe zu erfüllen. Die im Lande vorhandene Brotkornmenge aber war auf ein besorgniserregend niedriges Maß zurückgegangen. Da wurde im Januar 1915 die Reichsgetreidestelle errichtet. In ihre Hand war die Bewirtschaftung des gesamten Brotgetreides gelegt, das der Bevölkerung in auf ein Mindestmaß bemessenen Mengen zu mäßigen Preisen zugeführt wurde.

Die Beschaffung der aus dem Ausland einzuführenden Lebens- und Futtermittel war Aufgabe der Zentraleinkaufsgesellschaft (ZEG.), einer im Jahre 1915 gegründeten kaufmännischen Organisation des Reiches in der Rechtsform der G. m. b. H., an der allerdings auch die Bundesstaaten und einige große Privatfirmen beteiligt waren. Sie löste den in Verbindung mit dem Reichsamt des Innern kurz nach Kriegsausbruch geschaffenen „Reichseinkauf" ab. Im Unterschied zu ihm, dem bei seinen Auslandseinkäufen außer den verschiedenen militärischen Einkaufsorganisationen deutsche, in privatem oder kommunalem Auftrag handelnde Käufer Wettbewerber gewesen waren, wurde sie allmählich mit einem Einfuhrmonopol ausgestattet. Vor der Errichtung des Kriegsernährungsamtes, das im Mai 1916 als Zentralstelle für das gesamte Ernährungswesen ins Leben gerufen wurde, waren ihr auch bestimmte Inlandsaufgaben, Beschlagnahmen und Verteilungen, zugewiesen worden. Später aber beschränkte sich ihre Tätigkeit auf den Auslandseinkauf. Doch schufen auf diesem Gebiete die wirtschaftlichen Kampfmaßnahmen der Gegner neben der internationalen immer stärker fühlbar werdenden Warenknappheit wachsende Schwierigkeiten.

Mit dem Ausbruch des Krieges gegen Rumänien ging der Gesellschaft ein Gebiet verloren, aus dem sie große Warenmengen eingeführt hatte. Seit dem Jahre 1917 ließen Währungsrücksichten es angebracht erscheinen, unter Inanspruchnahme neutraler Kredite, gegenseitige Lieferungsverträge zwischen dem Reich und den einzelnen neutralen Staaten an die Stelle der bisher von der ZEG. geübten Einkaufsart treten zu lassen. Und im November 1918 wurde die Gesellschaft, die in den Jahren 1915 bis 1917 für mehr als vier und eine halbe Milliarde Mark Waren einführte, auf das Reichsernährungsamt übertragen, nachdem ihre Tätigkeit im Laufe der Zeit auch dadurch immer mehr eingeschränkt worden war, daß die besonderen, mit dem Kriegsernährungsamt zusammenhängenden Kriegsgesellschaften das Einfuhrrecht für die von ihnen bewirtschafteten Waren erhalten hatten.

Die Vielzahl der dem Kriegsernährungsamt angegliederten oder ihm untergeordneten Ausschüsse und Gesellschaften war bei der zunehmenden Knappheit und Teuerung aus Gründen der Ernährungssicherung, des Verbraucherschutzes und der Wäh-

rungspolitik geschaffen worden. Allen gemeinsam war unter anderem die Aufgabe, für eine nach Menge und Güte vereinheitlichte Zuteilung der von ihnen bewirtschafteten Waren an die Verbraucher Sorge zu tragen. Zu deren Erfüllung bedienten sie sich eines weitverzweigten Netzes von Provinzial- und Landesstellen, bezirklichen und kommunalen Verbänden und behördlichen oder gemischtwirtschaftlichen Versorgungsgesellschaften untergeordneter Art.

Kriegsgesellschaften und ihnen ähnliche Einrichtungen entstanden zur Bewirtschaftung der verschiedensten zur Versorgung der Bevölkerung oder des Heeres und zur gewerblichen Verwendung in Frage kommenden Erzeugnisse, und je nach der Eignung dieser Erzeugnisse zu bürokratischer zentraler Bewirtschaftung gestalteten sich ihre Erfolge, — wenn man von den Auswirkungen absehen will, die eine hinreichender Erfahrungsgrundlagen entbehrende, in Notzeit rasch improvisierte Organisation haben mußte, die noch dazu im Gesamtbild durch Neben- und Gegeneinanderarbeiten der einzelnen Stellen Desorganisation zeigte.

Ursprünglich hatte man den Versuch gemacht, die gesamte Versorgung von unten aufzubauen und das Schwergewicht der Zwangswirtschaft in die gemeindlichen und bezirklichen Verbände zu legen. Zu diesem Zwecke waren den genannten Verbänden durch die Bek. über Preisprüfungsstellen, deren zweiter Teil die Ueberschrift „Kommunale Versorgungsregelung“ trug, weitgehende Befugnisse erteilt worden. Die ungünstige Ernährungslage, die Zufuhrsperre, das Zuendegehen der Friedensvorräte, die ungenügende Verbrauchsbeschränkung in den Ueberschußgebieten drängte aber bald zur Zentralisation der Versorgung und zur Umstellung auf eine Reichsplanwirtschaft.

Die untergeordneten kommunalen Verbände wurden zu ausführenden Organen, die im wesentlichen zentralen Anordnungen folgen sollten. Die von ihnen zu leistende Arbeit ging dadurch nicht zurück, sie steigerte sich im Gegenteil um so mehr, je mehr Gegenstände in die öffentliche Bewirtschaftung einbezogen wurden; aber in ihrem eigenmächtigen Vorgehen waren die kommunalen Verbände stark behindert. Zwar blieb es ihnen nach wie vor überlassen, die Unterverteilung der bewirtschafteten Waren nach eigenem Ermessen zu regeln, die Beschaffung dieser Waren dagegen lag in der Hauptsache in der Hand übergeordneter Organisationen. Ebenso fanden die Preise vieler Gegenstände — oft in allen Abstufungen — zentrale Regelung.

Preisfestsetzung, allgemeine Beschlagnahme und Zuteilung waren — dies sollte der kurze Ueberblick zeigen — die drei Hauptkennzeichen der Lebensmittelzwangswirtschaft der Kriegs- und Nachkriegszeit. Die Preisfestsetzung ging voran, Beschlagnahme und Zuteilung folgten unvermeidbar. Und ein hartes Notrecht sollte die Einhaltung aller regelnden Bestimmungen erzwingen.

Der Versuch mißlang.

Trotz der großen Zahl der Verurteilungen, die wegen irgendwelcher Verstöße gegen die Kriegsgesetze erfolgten; und obgleich die Rechtsprechung im Laufe der Jahre dazu überging, immer schärfere Strafen zu verhängen und durch zahlreiche Ergänzungen und Zusammenfassungen versucht wurde, die grundlegenden Gesetze auszubauen, in Einklang mit der Rechtsprechung zu bringen und nicht zuletzt auch durch Erhöhung der Strafmaße wirksamer zu gestalten; obgleich die Wuchergerichtsverordnung die in der Folgezeit reichlich wahrgenommene Möglichkeit gab, die Aburteilung von Verstößen gegen die Kriegswirtschaftsbestimmungen Sondergerichten zu überweisen und gleichzeitig bisher unerhörte Verschärfungen der prozessualen Lage brachte, und Marktgerichte durch ihr Vorhandensein und ihre Tätigkeit vorbeugend und abschreckend zu wirken bestimmt waren; trotz alledem hat es nicht verhindert werden können, daß die Zehntausende von Gesetzen, Verordnungen und Bekanntmachungen — zu Anfang des Jahres 1918 sollen es bereits 48 000 gewesen sein — [1]) immer mehr an Durchschlagskraft in allen Kreisen der Bevölkerung verloren. Und es ist sehr wohl möglich, daß die Behauptung zutrifft, es gäbe keinen einzigen Volksangehörigen, der sich nicht — sei es nun in seiner Eigenschaft als landwirtschaftlicher oder industrieller Erzeuger, als Händler oder als Verbraucher — durch Verstöße gegen irgendeine kriegswirtschaftliche Bestimmung strafbar gemacht habe, und zwar in vielen Fällen ohne sich der Strafbarkeit seines Handelns bewußt zu sein, oft genug aber auch im vollen Bewußtsein dieser Strafbarkeit. Denn die Lebensmittelzwangswirtschaft beeinflußte ja jedes der Teilgebiete unserer Volkswirtschaft. Sie schlug sowohl das Bereich der Erzeugung als auch das der Verteilung und das des Verbrauches in ihren Bann.

Soweit das Gebiet der Warenverteilung in Betracht kommt, war sie besonders auf den Lebensmitteleinzelhandel von tief einschneidender Wirkung. Freilich machte sie sich in dessen verschiedenen Zweigen durchaus nicht in völlig gleichem Ausmaße und in völlig gleicher Weise geltend. So lagen beispielsweise im Einzelhandel mit Milch oder mit Gemüse und Obst oder mit Kartoffeln die Dinge zum Teil verschieden und wieder anders etwa im Handel mit Gegenständen der sogenannten Nährmittelgruppe.

Die nachfolgenden Darlegungen sind auf das Allgemeingültige abgestellt. Wo Einzelheiten gegeben werden, beschränken sie sich meist auf die Verhältnisse im Handel mit Lebensmitteln, für die keine von der allgemeinen Norm erheblich abweichende Sonderregelung getroffen war.

Kurz gestreift werden die allgemeinen Auswirkungen des Krieges auf den Lebensmitteleinzelhandel, näher erörtert die während der Notzeit zwischen der öffentlichen Meinung und dem Lebensmitteleinzelhandel bestehenden Beziehungen. Im Anschluß

---

[1]) Nach DeRaZei. 1918, S. 9 und S. 134.

daran wird über die Wirkungen der öffentlichen Bewirtschaftung und über die Wirkungen der Preistreibereigesetzgebung auf den Lebensmitteleinzelhandel ausführlich berichtet.

Zuvor sei noch folgendes bemerkt:

Neuerdings pflegt man — mit gewisser Berechtigung — zwischen den Begriffen „Einzelhandel" und „Kleinhandel" einen in mehrfacher Hinsicht graduellen Unterschied zu machen.[1]) Dieser Uebung wird in der vorliegenden Darstellung nicht gefolgt. Vielmehr werden beide Begriffe nebeneinander und als gleichbedeutend gebraucht, nämlich im Sinne von Detailhandel, d. h. von Handel, der den Warenabsatz an den letzten Konsumenten umfaßt. Doch bleibt der Umfang der Begriffe Einzelhandel, Kleinhandel, Detailhandel, in die ja streng genommen auch u. a. Konsumvereine, Warenhäuser, Großbasare, Versandgeschäfte, große Spezialgeschäfte mit zahlreichen Filialen, ebenso Hausierer, Detailreisende, Wanderlager einzubeziehen sind, soweit nichts anderes gesagt ist, auf die Detailhändler alten Stils, die kleinkapitalistischen (kleinbürgerlichen) seßhaften Detailhändler beschränkt.

[1]) Vgl. z. B. den Aufsatz „Einzelhandel oder Kleinhandel?" von Dr. Walter Heyn in der „Deutschen Kolonialwaren- und Lebensmittelrundschau", 1925, Nr. 98, vom 26. April.

B. Ausführender Teil.

I. Allgemeine Kriegserscheinungen und Lebensmitteleinzelhandel.

Die drohende Gefahr des Kriegsausbruches genügte, um eine die gesamte Bevölkerung ergreifende Kopflosigkeit hervorzurufen.

Durch die in großem Maße vorgenommenen Angstkäufe, die bereits mehrere Tage vor der Erklärung des Kriegszustandes einsetzten und binnen kurzem den Ausverkauf der Lager der Einzelhändler zur Folge hatten, wirkte sie sich auf den Lebensmitteleinzelhandel aus. Einzelne Warenarten waren innerhalb weniger Stunden geräumt. Transportschwierigkeiten und der durch die Einberufungen verursachte plötzliche Mangel an Arbeitskräften erschwerten — neben mancherlei anderen Ursachen — die Wiederauffüllung der Bestände und erhöhten die Unkosten und die von den Einzelhändlern anzulegenden Preise. [1])

Dazu kam das (schon in Rücksicht auf das Vorgehen der Privatbanken bis zu einem gewissen Grade verständliche) Verhalten vieler Lieferanten, das allerdings, an den Verhältnissen der Vorkriegszeit gemessen, häufig rücksichtslos war. Nur unerhebliche Warenmengen wurden in einzelnen Fällen zu Vorkriegsbedingungen abgegeben, dagegen vielfach die Lieferung gekaufter Waren unter Berufung auf die vertraglich festgelegte Kriegsklausel verweigert. Kredit wurde nicht mehr gewährt; Außenstände wurden plötzlich eingetrieben, hohe Verzugszinsen berechnet.

Den daraus für manchen Einzelhändler entstehenden Schwierigkeiten suchte die Regierung in teilweiser Erfüllung der von interessierter Seite erhobenen Forderungen (gesetzliches Moratorium) durch die Schaffung der Möglichkeit gerichtlicher Bewilligung von Zahlungsfristen (sog. individueller Moratorien) in etwas abzuhelfen. [2])

---

[1]) Bei der Beurteilung der Preissteigerungen der damaligen Zeit verdienen die Auswirkungen der zur Verproviantierung des Heeres und zu kommunaler Vorratsbildung durchgeführten Großaufkäufe von Waren, die natürlich auch eine Erschwerung der Warenbeschaffung durch die Einzelhändler bedeuteten, ernste Beachtung. Die Kommunen nahmen diese Einkäufe vielfach unter Verzicht auf fachmännische Beratung vor und zahlten gleich den Organen der Heeresverwaltung ungeprüft die geforderten Preise.

[2]) VO. v. 7. August 1914, 22. Dezember 1914, 20. Mai 1915, 8. Juni 1916.

Im übrigen aber hatten die Einzelhändler, wollten sie überhaupt Ware erhalten, sich den von den Lieferanten festgesetzten Verkaufs- und Zahlungsbedingungen vorbehaltlos zu fügen. Barzahlung oder Vorauszahlung, oft unter der Bedingung, zuvor bestehenden, wenn auch noch nicht fälligen Verpflichtungen nachzukommen, war die Voraussetzung der Lieferungen, hinsichtlich deren die Anerkennung von Einwendungen gegen Güte und Art der Waren abgelehnt wurde. Heraufsetzung der Lieferungspreise unter Hinweis auf unkostensteigernde Momente, Verkauf nur ab Lager und ähnliche Schwierigkeiten stellten sich ein. Trotz alledem wurde von Einzelhändlern auf die verschiedenste Art und Weise versucht, Ware zu beschaffen. So ist es — vornehmlich in den Tagen der Mobilmachung — vorgekommen, daß Einzelhändler von weit her mit Fuhrwerken aller Art, die überhaupt aufzutreiben zuweilen schon schwer genug war, namentlich unentbehrliche Hauptverbrauchsgegenstände herbeigeholt haben. Ja, sie haben das Einernten selbst übernommen, als die Landwirte meinten, gewisse Feldfrüchte nicht verkaufen zu können, weil es — und damit nannten sie in der Regel einen triftigen Grund — an Arbeitskräften zur sofortigen Vornahme der Ernte fehle. — Man wird dies feststellen können, ohne die Absicht zu haben, damit etwa den Beweis für eine besondere Selbstlosigkeit zu erbringen.

Je mehr die Warenknappheit, die anfangs nur eine vorübergehende Begleiterscheinung der vom Kriegsausbruch unmittelbar gezeitigten Schwierigkeiten war, im Laufe des Krieges zu einer anhaltenden und zunehmenden wurde, desto härter mußte davon der einzelne Geschäftsinhaber getroffen werden. Der Lebensmitteleinzelhandelsberuf galt schon vor dem Kriege als überfüllt. Dadurch, daß sich nun — durch den Krieg aus ihrer bisherigen Position gedrängt — Personen aus allen möglichen Berufskreisen dem Lebensmittelgewerbe zuwandten, auch kaufmännische Branchen verschiedener Art sich teilweise oder ganz auf den Handel mit Lebensmitteln umstellten, wurde der Anteil des einzelnen Geschäftes am Vertrieb des Gesamtvorrates kleiner und kleiner.

Die Lage der Lebensmitteleinzelhandelsunternehmen mußte sich in der Regel dort am ungünstigsten gestalten, wo durch die Einberufung des Geschäftsinhabers zum Heeresdienst, die wie alle Kreise der Bevölkerung auch die privaten Einzelhändler in sehr großem Ausmaße traf, die gesamte Last der Geschäftsführung der Frau aufgebürdet wurde. Erfreulicherweise ist es in der Mehrzahl der Fälle den Frauen möglich gewesen, den Geschäftsbetrieb, wenn auch notdürftig, aufrecht zu erhalten. Viele von ihnen waren bereits vorher im Geschäft tätig und verfügten deshalb über ausreichende Kenntnisse und Erfahrungen.

II. Öffentliche Meinung und Lebensmitteleinzelhandel.

1. Gegen den Lebensmitteleinzelhandel erhobene Vorwürfe.

a) Wucher.

Ein Umstand, der den Lebensmitteleinzelhändlern während der ganzen Zeit der Zwangswirtschaft die Arbeit erschwerte und verleidete, war die Stellung der „öffentlichen Meinung", wie sie in der Presse und seitens der Verbraucher zum Ausdruck kam. Sie läßt sich in die Worte Anfeindungen und Mißtrauen zusammenfassen.

Mißtrauisch und feindlich gestimmt war die Bevölkerung dem gesamten Einzelhandel mit Lebensmitteln gegenüber, mochte es sich nun um Höker und Markthändler oder um „ehrbare, ansässige" Einzelhändler mit offenen Ladengeschäften handeln, um kleine Obst- und Gemüsehändler oder um Inhaber „solider, altrenommierter" Kolonialwaren- oder Feinkosthandlungen. [1])

Einer der am häufigsten und heftigsten — nicht nur, aber in besonderem Maße — gegen die Einzelhändler erhobenen Vorwürfe war der des Wuchers.

In der Presse, auf der Kanzel, im privaten Gespräch, in Volksversammlungen lehnte man sich in leidenschaftlicher Empörung gegen den Wucher auf.

Eine Reihe großer Beamten-, Arbeiter- und Angestelltenverbände schloß sich im Verein mit Hausfrauenorganisationen Ende des Jahres 1914 zum Kriegsausschuß für Konsumenteninteressen zusammen. Neben ihm erschienen in der Folgezeit weitere „Verbraucherbünde", und schließlich kam eine Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände zustande, die zwei Jahre nach Kriegsende die Bildung amtlicher Verbraucherkammern anregte. Alle diese Organisationen sahen ihre Hauptaufgabe in der Wahrnehmung der Verbraucherinteressen durch Mitwirkung an der Bekämpfung des „Wuchers".

[1]) Diese Tatsache muß um so mehr betont werden, als sie für eine Darstellung der Auswirkungen der öffentlichen Meinung auf den Lebensmitteleinzelhandel, wie überhaupt für eine sich einseitiger Stellungnahme enthaltende Darstellung grundlegend ist. Ein solches Unternehmen, das ein Gesamtgebiet in allen seinen Teilen in Betracht zu ziehen hat, kann nicht auf die „ehrbaren, soliden, ansässigen" Einzelhändler — um die allgemeinen Erwägungen auf unseren Gegenstand anzuwenden — abgestellt sein und diesen die „übrigen" gegenüberstellen, ganz abgesehen davon, daß es keinen sicheren Maßstab für die Qualität der Händlerleistung in volkswirtschaftlicher oder gar in moralischer Hinsicht gibt. Ordnungsgemäße kaufmännische Ausbildung, Kapitalkraft, langjähriger erfolgreicher Betrieb eines Ladengeschäftes, Zugehörigkeit zu Standesorganisationen, sei es mit vornehmlich ideellen oder wirtschaftlichen Zielen z. B. geben zwar die Präsumtion für ehrbares und redliches Verhalten, jedoch keineswegs die absolute Gewähr. So hoch etwa gerade der erzieherische Einfluß der Organisationen zu werten und das von ihnen bisher Geleistete anzuerkennen ist, so angebracht scheint es doch, darauf hinzuweisen, daß auf dem Gebiete der erziehlichen Beeinflussung der Mitglieder noch sehr viel Arbeit geleistet werden muß.

In viel zu geringer Berücksichtigung der sachlichen Vorbedingungen für die steigende Tendenz der Preise suchte man gewöhnlich nach „dem“ Schuldigen, nach Personen oder Personengruppen, und kam so nur zu leicht dazu, bedenkenlos einzelne Berufe oder das gesamte Erwerbsleben, soweit es sich mit der Erzeugung und Verteilung von Lebensbedarfsgütern befaßt, wucherisch zu nennen. [1])

Jede der beschuldigten Gruppen wiederum wies die gegen sie erhobenen Vorwürfe entrüstet zurück, beging dabei leider recht oft den Fehler, anderen die Schuld zu geben und vergrößerte nur die Verwirrung in der Bevölkerung, die nun allen mißtraute. Da sie aber meist allein mit dem Einzelhandel in Berührung kam und ihr nur hier die hohen Preise unmittelbar entgegentraten, so sah sie bei dem ihr mangelnden Ueberblick über die wirtschaftlichen Verhältnisse und Zusammenhänge besonders in den Einzelhändlern die Wucherer.

Es war allgemeine Meinung, daß die Einzelhändler, die ja in den Augen der großen Masse der Käufer und vor allem der Käuferinnen die Händler schlechthin sind, die Nahrungsangst des Volkes dazu benutzt hätten, sich in einer Zeit allgemeiner vaterländischer Erhebung zu bereichern. [2])

In dem plötzlichen Hochschnellen der Preise zu Beginn des Krieges sah man eine Auswirkung der Profitgier der Einzelhändler.

Dreistes und willkürliches Hochsetzen der Preise, zu dem hinreichende Veranlassung eben höchstens die Angst der Verbraucher gegeben habe, weiter die Tatsache, daß es bei den ersten

---

[1]) Heinz Potthoff meint in seinem Buche „Soziale Wirkungen des Weltkrieges“ („Deutsche Kraft“, Heft 17, S. 5 f.), der Wucher sei eine ganz allgemeine, von den Behörden anerkannte oder geduldete Verkehrssitte, eine Auswirkung der Geschäftsmoral gewesen, die in scharfem Widerspruch zur übrigen Volksmoral gestanden habe. Jeder, der in der Lage gewesen sei, Verkäufer zu sein, habe sein Profitstreben in irgendeiner, aber jedenfalls in unsozialer Weise betätigt. Da sei kein Unterschied gewesen zwischen Landwirtschaft, Industrie, Handwerk und Handel, zwischen Großen und Kleinen. — Vgl. auch KoRu. 1914, S. 704; ferner Schiffer, im „Tag“, Nr. 248 vom 22. Oktober 1915.

[2]) Dr. Falck, der mehrere Jahre auf dem Gebiete der Kriegswucherbekämpfung in hervorragender Stellung tätig war, faßte seine persönliche Meinung dahin zusammen, daß er sagte: „Die Erfahrungen haben gelehrt, daß die Masse der Kleinhandelsgeschäfte, insbesondere die von den Geschäftsinhabern lediglich mit Hilfe ihrer Familienangehörigen betriebenen kleinen Ladengeschäfte, die Notlage der verbrauchenden Bevölkerung beim Einkauf des Lebensbedarfs in einer vielfach schamlosen Weise ausgebeutet haben.“ (KoPra. 1921, S. 405.)

Den „Händlern und Bauern“ wurden die „Helden“ gegenübergestellt. „Helden, Händler und Bauern“ ist ein Aufsatz überschrieben, der im Dezember 1915 in einer Fachzeitschrift erschien. („Reichskartell-Korrespondenz“, herausgeg. vom Reichskartell der Beamten und Arbeiter staatlicher Verkehrsanstalten, Nr. v. 4. Dez. 1915.) „Beiden Gruppen, den Händlern und Bauern gegenüber“, heißt es da, „stehen die organisierten Arbeiter, Angestellten und Beamten auf einer sittlichen Höhe, die geradezu erhebend wirkt.“

Aufschlägen nicht geblieben sei, sei eine allgemeine Erscheinung gewesen.[1])

Man kommt vielleicht der Wahrheit am nächsten, wenn man sagt:

Auch Einzelhändler — und sicher nicht wenige — ließen sich, soweit für sie die Möglichkeit dazu gegeben war, damals ebenso wie während der ganzen Zeit der Zwangswirtschaft, von dem Gedanken der rücksichtslosen Ausnutzung der Konjunktur leiten.

Das kann gar nicht bestritten werden und ist, so oft auch von dieser Seite der verallgemeinerte Vorwurf des Wuchers zurückgewiesen wurde, von Vertretern und Organisationen der Lebensmitteleinzelhändler immer wieder zugegeben worden.

Weiter trifft zu, daß die Lebensmitteleinzelhändler von der allgemeinen Kopflosigkeit zu Kriegsbeginn nicht verschont geblieben waren. Wie viele Verbraucher jeden geforderten Preis zahlten, so bewilligten viele Einzelhändler dem Großhändler nicht nur den verlangten Preis, sondern überboten in manchen Fällen einander[2]) und steigerten so die Preise.

Schließlich verdient die oft von Einzelhändlergegnern aufgeworfene Frage Beachtung, ob denn nicht starke Preisüberforderungen im Einzelhandel die Ursache für die zahlreichen Warnungen und Anordnungen der militärischen und zivilen Behörden, für die Geschäftsschließungen und sonstigen Bestrafungen gewesen seien.

Darauf wird man antworten können, daß die hohen Preise im Einzelhandel — man denke etwa an den Preis von 25 bis 30 Pf. für ein Pfund Salz, von 30 Pf. für die gleiche Menge Mehl — nicht nur wohl fast ausschließlich die unmittelbare Veranlassung zu den ersten behördlichen Maßnahmen gegeben haben, sondern daß auch eine der Ursachen, und in manchen Fällen die einzige Ursache dieser Preise die Gewinnsucht von Einzelhändlern gewesen ist, die unbedenklich „Kriegsaufschläge" vornahmen.

Die Nutznießer der durch den Krieg und seine Folgen veränderten Verhältnisse rekrutierten sich zwar aus allen Berufen, aber es war, woraus kein besonderer Vorwurf abgeleitet werden kann, natürlich, daß die erzeugenden und verteilenden Berufe das Hauptkontingent stellten und auch der Einzelhandel Leute in seinen Reihen hatte, denen der eigene Vorteil die alleinige Richtschnur ihres Handelns war. Doch wie es unmöglich ist, diesen Anteil des Einzelhandels exakt festzustellen, so lassen sich auch, etwa auf Grund der Verurteilungen wegen Verstößen gegen die Bestimmungen des Kriegswucherstrafrechtes, keine annähernd zutreffenden Angaben machen. Soweit statistische Unterlagen vorhanden sind, kann man sie nur sehr unvollkommen zur Beantwortung dieser Frage auswerten. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß eine auf Grund des Kriegswucherstrafrechtes

[1]) Vgl. Nr. 46/47 der „Konjunktur"; ferner KoPra. 1914, S. 399.
[2]) Vgl. Verbandstagsbericht Edeka 1915, S. 33 f..

erfolgte Verurteilung vom volkswirtschaftlichen Standpunkte keineswegs immer gerechtfertigt erscheint. Dies gilt in besonderem Maße von den Erkenntnissen, die zu einer Zeit ausgesprochen wurden, als das Moment der Geldentwertung für die Preisbemessung von besonderer Bedeutung war.

In zahlreichen Fällen, die mit einer Verurteilung endeten, war ferner nicht Gewinnsucht (oder Widersetzlichkeit) die Triebfeder gesetzwidrigen Handelns. Unkenntnis der gesetzlichen Bestimmungen oder doch Unklarheit darüber, wie die Rechtsprechung diese auszulegen beliebte, führte oft zu Verstößen gegen die zahllosen Vorschriften, deren Nichtbefolgung unter Strafe gestellt war.

Soweit persönliche Momente zur Erklärung der Lebensmittelteuerung in der Zeit der Zwangswirtschaft heranzuziehen sind, zeigt sich, daß Angehörige aller Bevölkerungskreise, als Verkäufer und Käufer, einen Teil der Verantwortung tragen. [1])

b) „Unlautere Machenschaften":

In der Reihe der gegen die Lebensmitteleinzelhändler erhobenen Vorwürfe nehmen die der „unzulässigen Händlerpraktiken", der „unlauteren Geschäftskniffe" eine besondere Stellung ein. Es handelt sich dabei unter anderem (z. B. den Vorwürfen der Verabreichung von Mindergewicht [2]) oder der Sonderberechnung der Verpackung) namentlich um die Vorwürfe der Warenzurückhaltung, des Abhängigmachens der Abgabe bestimmter Waren von der gleichzeitigen oder vorherigen Abnahme anderer, des Verkaufs inländischer Waren als ausländische, des mißbräuchlichen Verkaufs bewirtschafteter Waren, des Mißbrauchs kommunaler Wohlfahrtseinrichtungen und der Nahrungs- und Genußmittelfälschung.

Warenzurückhaltung.

Daß Warenzurückhaltungen, in der Erwartung, aus späterem Verkauf einen möglichst großen Gewinn zu schlagen, auch im Einzelhandel vorgekommen sind, ist nicht zu leugnen.

Warenzurückhaltungen und Bestandsverheimlichungen waren in allen den Bevölkerungskreisen, denen Erzeugung und Vertrieb der Waren obliegt, ebenso stark verbreitet, wie das Bestreben, Waren in den Vorratskammern aufzuhäufen, in den Kreisen der Verbraucher. Aber wie die Verwirklichung dieses Strebens kleinen, wirtschaftlich schwachen Verbrauchern nicht oder nur in recht geringem Maße möglich war, so konnte es sich bei der Warenzurückhaltung der Einzelhändler — von Ausnahmen abgesehen — [3]) der Natur der Sache nach nur um unbeträchtliche

[1]) Vgl. Obst, Georg: Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?; Leipzig und Berlin 1917, S. 42.

[2]) Vgl. z. B. KoRu. 1916, S. 459 f..

[3]) Vgl. z. B. KoRu. 1916, S. 213, wo über die Zurückhaltung „verhältnismäßig größerer Mengen" Kartoffeln durch eine Anzahl Chemnitzer Einzelhändler berichtet wird, oder KoRu. 1915, S. 271. Dort wird eine vom Magistrat der Stadt Bielefeld in der Tagespresse veröffentlichte Bekanntmachung im Wortlaut wiedergegeben. Die Beobachtung, daß

Mengen handeln. Revisionen, die auf Anzeigen oder Gerüchte hin vorgenommen wurden, haben das bestätigt und gezeigt, wie ungerechtfertigt die ganz allgemein gehaltenen Behauptungen, der Lebensmitteleinzelhändler halte aus spekulativen Gründen Waren zurück, gewesen sind.[1])

Uebrigens wurde der Vorwurf der Warenzurückhaltung auch dann erhoben, wenn der Einzelhändler Maßnahmen traf, die der „Rationierung" der geringen, ihm zur Verfügung stehenden Warenmengen galten und eine Zuteilung an möglichst viele Käufer gewährleisten sollten.

Anlaß zu dem gleichen Vorwurf gab das Bestreben manches Einzelhändlers, seine ihm oder seinem Personal bekannte Stammkundschaft in erster Linie zu befriedigen und dann erst die gelegentlichen Käufer, die sich nur einzustellen pflegten, wenn sie einzelne seltene oder billige, aber sehr begehrte Waren, wie Zucker, Salatöl, Petroleum, zu erhalten hofften. Wurde der Händler durch behördliche Anordnungen gezwungen, jede Menge Waren an jeden Käufer zu verabfolgen, so war rascher Ausverkauf der meistbegehrten Artikel, ungleichmäßige Verteilung der Ware und Ungehaltensein der leer ausgegangenen regelmäßigen Kunden, die sich in ihrem Vertrauen getäuscht sahen, die Folge. Aber gerade diese feste Kundschaft mußte sich der Einzelhändler zu erhalten suchen; denn nur sie bot ihm die Gewähr für den Absatz aller in seinem Geschäft geführten Warenarten.

Abhängigmachen der Abgabe bestimmter Waren von der gleichzeitigen oder vorherigen Abnahme anderer.

Der Absatz bestimmter, meist in sehr beschränkten Mengen zur Verfügung stehender und in der Regel auch wenig einträglicher Artikel ging rasch vonstatten.

Hinsichtlich anderer, nicht selten gewinnbringender Warenarten war oft das Gegenteil der Fall. In je höherem Maße der Kaufmann aber beim Absatz seiner Bestände an derartigen Gegenständen mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatte, desto größer war die Gefahr, daß er zu dem vielgerügten Verfahren des Abhängigmachens der Abgabe bestimmter Waren von der gleichzeitigen oder vorherigen Abnahme anderer überging.

Der Gedanke, durch ungebührlich hohe Bemessung der Preise dieser anderen Waren — wie Behörden und Verbraucher gewöhnlich annahmen — die Käufer zu übervorteilen, braucht

ein Händler die Abgabe des von der Stadt bezogenen Reises abgeschlagen habe, obwohl er noch im Besitz mehrerer Sack gewesen sei, wird zum Anlaß genommen, daraus die Vermutung zu ziehen, daß es sich hier um Warenzurückhaltung zum Zwecke der späteren Veräußerung zu höherem Preis handle. Zugleich wird die dauernde Ueberwachung der mit dem Verkauf von „Stadtreis" betrauten Handelsbetriebe angekündigt.

[1]) Vgl. z. B. v. Blanquet, Irma: Die Kriegsernährungswirtschaft der Stadt Kassel und ihre Lehren für die öffentliche Lebensmittelversorgung; Köln 1923, S. 9.

den Händler dabei also gar nicht geleitet zu haben. Immerhin war ein solches Gebaren, abgesehen davon, daß es einem Grundgedanken der zwangswirtschaftlichen Maßnahmen, dem Gedanken des Käuferschutzes unter Hintansetzung der Verkäuferinteressen, widersprach, um so bedenklicher, als es sehr leicht zu offenen Mißständen entarten konnte. Daran ändert die Tatsache nichts, daß im einzelnen Falle nicht daran gedacht wurde, einen „unlauteren Geschäftskniff" zu begehen. Andererseits würde man zuweit gehen, wenn man behaupten wollte, daß es sich hier um eine weitverbreitete Uebung im Geschäftsleben gehandelt habe; und wo der Versuch gemacht wurde, schritten die Behörden, sobald Klagen laut wurden, dagegen ein. Sie leugneten das Bestehen irgendeines berechtigten Anlasses, den Verkauf bestimmter Waren von dem Ankauf anderer abhängig zu machen und forderten die Käufer auf, jeden dahin gehenden Versuch zur Anzeige zu bringen. Händlern, die gegen ihre Anordnungen verstießen, drohten sie mit strengstem Einschreiten, wie mit sofortiger Geschäftsschließung und mit Gefängnisstrafen. [1])

Doch wurde den Einzelhändlern gelegentlich von der Behörde ausdrücklich vorgeschrieben, die Abgabe einer bestimmten Ware von der gleichzeitigen Abnahme einer anderen bestimmten Ware abhängig zu machen. So geschah es z. B. in München-Gladbach im Jahre 1921 hinsichtlich des Verkaufes des von der Stadtverwaltung gelieferten Zuckers, der vom Einzelhändler nur in Verbindung mit (ebenfalls von der Stadt gelieferten) Haferflocken, die noch dazu teurer waren, als die im freien Handel erhältlichen, abgegeben werden durfte. [2])

Ebenso kam es vor, daß bei der Belieferung der Einzelhändler durch die Kommunen als Folge von Mißgriffen, die beim Einkauf und bei der Lagerung begangen worden waren, die Abgabe bestimmter Lebensmittel, „vielfach unter Drohung der Entziehung der gesamten Lieferung", [3]) von dem Zukauf anderer abhängig gemacht wurde.

Verkauf inländischer Waren als ausländische.

Es ist bereits darauf hingewiesen worden, daß es zur Technik der Höchstpreisumgehung gehörte, inländische Waren als ausländische anzubieten.

Den daraus hervorgehenden unvermeidlichen Angriffen und Vorwürfen mußten, als letztes Glied in der Kette vom Erzeuger zum Verbraucher, gerade die Einzelhändler ausgesetzt sein.

Und solche Angriffe waren Einzelhändlern gegenüber nicht immer unbegründet. Inländische Ware, z. B. Butter, Käse, Gemüse oder Fleisch, wurde (allein oder mit ausländischer vermischt) als Auslandsware verkauft. Skrupellose Elemente, von

[1]) Vgl. Bek. des Kom. Generals von Gayl in Münster vom 12. 4. 1915; abgedr. KoRu. 1915, S. 253.

[2]) Vgl. DeHaRu. 1921, S. 410.

[3]) Schmitz, Joseph: Der Reichsverband deutscher Konsumvereine und die Kriegswirtschaft; Köln 1920, Dissertation, S. 34.

denen der Einzelhandel ebensowenig frei ist wie andere Berufsgruppen, hielt das Bewußtsein, nicht nur verwerflich, sondern auch im höchsten Grade unvorsichtig zu handeln, von Betrügereien dieser Art nicht ab.

Doch mag daran erinnert sein, daß Einzelhändler oft die Ware selbst als Auslandsware gekauft und dabei einen den Höchstpreis für das inländische Erzeugnis erheblich übersteigenden Preis angelegt hatten. Solche Fälle müssen anders beurteilt werden.

Dem eben erörterten Vorwurf verwandt ist der des mißbräuchlichen Verkaufs bewirtschafteter Waren. Es ist etwa daran zu denken, daß Einzelhändler entgegen den Vorschriften der Stellen, die sie mit dem Verkauf bestimmter Waren betraut hatten, entweder diese Waren einem Teil ihrer Kunden vorzuenthalten suchten oder in der Mengenabgabe willkürlich verfuhren oder aber die bewirtschafteten Waren als „freie" ausgaben oder mit solchen vermischten, um höhere Preise berechnen zu können.

Mißbrauch kommunaler Wohlfahrtseinrichtungen.

Gelegentlich ist es vorgekommen, daß Einzelhändler durch Mittelspersonen bei anderen Einzelhändlern Waren zusammenkaufen ließen, um sie zu erhöhtem Preis feilzubieten.

War dies schon verwerflich, so verdient doch ein ähnliches Verfahren, bei dem kommunale Wohlfahrtseinrichtungen mißbraucht werden, besondere Kennzeichnung.

Ein solcher Fall, der sehr vereinzelt dasteht, mag nur erwähnt werden, um zu zeigen, wie sehr Verstöße einzelner Angehöriger eine gesamte Wirtschaftsgruppe schädigen können.

Nach einer Zeitungsnotiz[1]) führte der Kölner Oberbürgermeister am 25. Mai 1915 in der Stadtverordnetenversammlung aus, daß Geschäftsleute durch Kinder in außerordentlich umfangreicher Weise beim städtischen Kartoffelverkauf, wo die minderbemittelte Bevölkerung für 45 Pf. 10 Pfund erhalte, Kartoffeln einkaufen ließen, die sie, nach Zahlung eines kleinen Aufschlages an die Kinder, zu 80 und 90 Pf. weiterverkauften.

Berichte über solche vereinzelte Fälle machen, vielleicht vergröbert und entstellt, die Runde durch einen großen Teil der Fachpresse und der Tageszeitungen, und schon ist für die öffentliche Meinung ein neuer Vorwurf allgemeiner Art, der des „Mißbrauchs kommunaler Wohlfahrtseinrichtungen durch den Kleinhandel" zustande gekommen und ein weiterer Grund zu Anfeindungen und zur Vertiefung des Mißtrauens gelegt.

Nahrungs- und Genußmittelfälschung.

Die Knappheit an wichtigen Nahrungs- und Genußmitteln oder deren gänzliches Fehlen während der Kriegszeit hatte zur notwendigen Folge, daß der Markt der ihnen entsprechenden Ersatz- und Ersatz-Ersatzmittel steigende Bedeutung gewann.

[1]) KoPra. 1915, S. 103.

Welche Unmassen derartiger Erzeugnisse — nach Feststellungen der Ersatzmittel-Auskunftsstelle soll es bis Ende des Jahres 1917 rund 7000 Ersatz n a h r u n g s mittel gegeben haben — sind uns in dieser Zeit beschert worden! Aus teilweise ganz geringwertigen Stoffen oft zweifelhaftester Art zusammengesetzt, ohne nennenswerte Nährkraft, bar jeder Fähigkeit, die Funktion des Artikels, den sie vertreten sollten, übernehmen zu können, aber mit dem schon in der Bezeichnung zum Ausdruck kommenden Anspruch auftretend, ein vollwertiger Ersatz zu sein, boten sie dem Hersteller nicht selten bei geringen Selbstkosten einen hohen Gewinn.

Auf der Stufe dieser Ersatzmittel standen viele Erzeugnisse, die kein Ersatz sein sollten, sondern von denen vorgegeben wurde, daß sie durch unmittelbare Gebrauchsfertigkeit und ein Minimum an Umfang und Gewicht den besonderen Verhältnissen des F e l d l e b e n s Rechnung trügen. Hierher gehören z. B. die Kaffeewürfel und die Teebeutel.

Wenn nun auch zuzugeben ist, daß eine große Anzahl dieser in der Notzeit herausgebrachten Erzeugnisse durchaus keine F ä l s c h u n g e n, sondern eben „Ersatz“ und wohl geeignet waren, den vom Verbraucher gewünschten Zweck zu erfüllen, so war andererseits die Zahl derer recht groß, die sich in der oben geschilderten Art als grobe Fälschungen oder doch angesichts ihrer Geringwertigkeit als unverhältnismäßig teuere Waren darstellten.

Die Gefahr unbedenklicher Fälschung oder an Betrug grenzender Fahrlässigkeit bei ihrer Herstellung lag so nahe, daß es von vornherein Aufgabe des Staates gewesen wäre, für eine amtliche Untersuchung dieser Artikel Sorge zu tragen, b e v o r sie in den Verkehr gelangten.

Meist hatte der Einzelhändler die Ersatzmittel, für die der Hersteller gewöhnlich eine zugkräftige Reklame entfaltet hatte, in Unkenntnis über ihre Zusammensetzung und in gutem Glauben an ihre Brauchbarkeit gekauft. Sie füllten die leer gewordenen Regale seines Ladens wieder, gewährten ihm in der Regel einen guten Verdienst und wurden von den Verbrauchern nachgefragt. Sobald sich jedoch ihre Unbrauchbarkeit und Preisunwürdigkeit herausstellte, wurden sie bestenfalls unverkäuflich und ließen ihm das für sie verausgabte Geld einbüßen. Dies geschah namentlich auch dann, wenn seitens der überwachenden Stellen, nachdem die Einzelhändler sich mit Ersatzmitteln eingedeckt hatten, das Verkaufsverbot über diese Waren verhängt wurde. So verfuhr z. B. die Preisprüfungsstelle in Gelsenkirchen, die in kurzer Zeit den Verkauf von mehr als siebzig Ersatzmitteln verbot, während in den Nachbargemeinden die gleichen Erzeugnisse noch monatelang zum Vertrieb gebracht werden konnten. [1] [2])

[1]) Büttner, Max: Die Preisgestaltung im Lebensmittelgroß- und -kleinhandel, Gelsenkirchen 1918, S. 6.

[2]) Derartige Erscheinungen waren eine Folge davon, daß es lange Zeit an einer für das g a n z e R e i c h s g e b i e t geltenden Regelung fehlte. Erst die BVO. über die Genehmigung von Ersatzlebensmitteln

Von viel größerer Bedeutung als die durch Unverkäuflichkeit verursachten Geldverluste war für den Einzelhändler jedoch die Gefahr, durch den Verkauf von Ersatzmitteln wegen Lebensmittelfälschung bestraft zu werden. Die durch die Bestrafung und ihre behördliche Veröffentlichung herbeigeführte moralische Schädigung, nämlich, mit dem Makel der Lebensmittelfälschung behaftet zu sein, wurde als sehr hart empfunden.

Allerdings wäre seitens der Einzelhändler mehr Skepsis gegenüber manchem Ersatzmittel am Platze gewesen, wenn sie vor geldlicher oder moralischer Schädigung geschützt sein wollten.

Fälschungen, wie die der Milch oder der Butter, haben natürlich auch Einzelhändler vorgenommen. Bestrafung und Anprangerung konnte in solchen Fällen nur von Nutzen sein.

c) Unhöfliche und unterschiedliche Behandlung der Käufer.

Welch eine verbitterte, gereizte Stimmung das ganze Volk beherrschte, das zeigte der Verkehrston, der sich bald zwischen Käufern und Verkäufern herausgebildet hatte.

Man erinnere sich der erregten Szenen, die sich beim Einkauf im Ladengeschäft oder auf dem Markte [1]) zwischen Käufern und Verkäufern abspielten und zuweilen höchst unliebsame Formen annahmen.

Die von den Käufern namentlich in den sogenannten eingesandten Artikeln der Tageszeitungen erhobenen Vorwürfe galten der Rücksichtslosigkeit der „rabiaten Krämer". [2])

---

vom 7. März 1918 (RGBl. S. 113) bestimmte: Ersatzlebensmittel dürfen gewerbsmäßig nur hergestellt, angeboten, feilgehalten, verkauft oder sonst in den Verkehr gebracht werden, wenn sie von einer Ersatzmittelstelle genehmigt sind.

Seit März 1917 bestand eine Auskunftsstelle bei der Volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegsernährungsamtes. — Bereits vorher — im Jahre 1916 — hatte eine Reihe von Städten (wie Köln, München, Frankfurt a. M., Hanau) die Genehmigungspflicht für Ersatzmittel eingeführt. Die süddeutschen Staaten erließen zu Anfang des Jahres 1917 VO. ähnlichen Inhalts. (Vgl. dazu: Kische, Dorothea, a. a. O., S. 74 ff..)

[1]) Ein Beispiel von vielen: „. . . Auf dem Wochenmarkt in Zittau brach vor kurzem eine Eier- und Butterschlacht aus. Der festgesetzte Preis für ein halbes Pfund Butter betrug 90 Pf., doch verlangte eine Händlerin . . . 1,08 Mark, und als die Käufer über diesen Preis empört waren (und — darf man wohl hinzufügen — ihrer Empörung in entsprechenden Worten Ausdruck gaben [D. Verf.]), gebrauchte sie die Aeußerung: „Da freßt doch keine!" Das hat dem Fasse den Boden ausgeschlagen. Die empörten Käufer nahmen den Eierkorb und stülpten ihn der Händlerin über den Kopf, und als diese den Korb hinter den Frauen herwarf, nahmen diese die Butter und warfen sie der Händlerin an den Kopf. Einem anderen Händler, der schleunigst den Markt mit seinem Wagen verlassen wollte, hat man die Körbe vom Wagen gerissen und dem Händler an den Kopf geworfen. Weithin trug der Platz die Spuren vernichteter Eier und Butter, aber auch die Kleidungsstücke verschiedener Marktbesucher nahmen Andenken davon mit nach Hause." (KoRu. September 1915, S. 631.)

[2]) Dortmunder General-Anzeiger 1916, Nr. 115.

Grobes und anmaßendes Betragen zeichne sie aus. Das Bewußtsein, Herren der Lage zu sein, veranlasse sie, den Käufern mit Grobheit und Mißachtung zu begegnen.

Generalkommandos, Landeszentralbehörden, Regierungspräsidien, Stadtverwaltungen, Handels- und Gewerbekammern nahmen die an sie gelangten und zum Teil durchaus berechtigten Klagen zum Anlaß, für die Beseitigung der Mißstände „mit Rücksicht auf die Stimmung der Bevölkerung" einzutreten und öffentliche Mahnungen und Warnungen an die Händler ergehen zu lassen, denen nahegelegt wurde, „die Bevölkerung, die durch die Knappheit der Lebensmittel zu großen Entbehrungen gezwungen sei, nicht durch unhöfliche Behandlung unnötig zu reizen",[1]) und denen mit polizeilichem Einschreiten oder mit dem Ausschluß vom Bezug der bewirtschafteten Lebensmittel gedroht wurde.

Gegen die anhaltenden und zeitweilig besonders stark auftretenden, behördlich unterstützten Beschuldigungen haben sich die Einzelhändler in ihrer Fachpresse und in Zuschriften an Behörden und Tageszeitungen gewehrt.

Sie wiesen darauf hin, daß es die Käuferschaft nicht selten an dem nötigen Verständnis fehlen lasse und Anforderungen stelle, die zu erfüllen gerade der gewissenhafte Händler nicht in der Lage sei. Was sich aus der Tatsache des Krieges, aus den veränderten Verhältnissen ergebe, wie mangelhafte Qualität, hohe Preise, die aus der Knappheit folgende Erscheinung, daß die Ware, kaum eingegangen, bald wieder vergriffen sei, das gelegentlich geübte Verfahren, die ständige Kundschaft vor der „Laufkundschaft" zu bedenken oder durch Zuteilung mäßiger Mengen an den einzelnen Käufer möglichst vielen etwas zukommen zu lassen, alles dies werde dem bösen Willen der Händler zugeschrieben. Die Unmöglichkeit, alle ihre Wünsche erfüllt zu sehen, verleite die Käufer, ihrer durch die mißliche Ernährungslage und deren üble Begleiterscheinungen hervorgerufenen und durch alle möglichen Gerüchte gesteigerten Mißstimmung in herausfordernden und verdächtigenden Bemerkungen und Vorwürfen, in Beschwerden und kleinlichen Nörgeleien den Händlern gegenüber Ausdruck zu geben. Daß dann diese gelegentlich, abgehetzt, geängstigt durch die vielen ihre Tätigkeit einengenden und regelnden behördlichen Vorschriften und Revisionen, nervös vom Zählen und Sortieren der verschiedenen Markensorten, verärgert durch die unzureichende Verdienstspanne vieler Warenpreise und die Differenzen mit den übergeordneten Stellen in der Lebensmittelverteilung, die Geduld verlören und mit gleicher Münze zurückzahlten, sei nicht verwunderlich. Uebrigens sei es vor allem die „Laufkundschaft", die dem Händler, der nicht einmal in der Lage sei, seine ständigen Käufer zu befriedigen, und der deshalb auch der nur gelegentlichen Kundschaft nicht immer das

[1]) Rundschreiben des Reg.-Präsidenten in Frankfurt a. d. Oder; abgedr. in KoPra. 1917, S. 295.

freundlichste Gesicht zeige, Schwierigkeiten bereite, Auftritte vom Zaune breche und aus geringfügigem Anlaß nach der Polizei rufe. Der Mahnung „Mehr Höflichkeit gegen die Käufer“ sei die Mahnung entgegenzusetzen „Mehr Höflichkeit auf der Käuferseite [1]) und mehr Verständnis für die Lage des Einzelhandels“.

Daß in einer Zeit voller Sorge, Gereiztheit und Aufgeregtheit jeder einzelne, sei er nun Verkäufer oder Käufer, dazu beitragen müsse, dem anderen das Leben erträglich zu machen, daß aber leider dies Bestreben nicht bei allen Angehörigen der zwei Gruppen in wünschenswertem Maße vorhanden sei, ist von Vertretern der Händler wie der Verbraucher anerkannt worden.

Auf der einen Seite gab man zu, daß manchem Händler gegenüber die erhobenen Vorwürfe zu Recht bestünden, auf der anderen räumte man ein, „daß es genug Käufer und Käuferinnen gebe, die unvernünftig seien und auch bei nichtigen Anlässen nörgelten.“ [2])

Aber beiderseits wandte man sich gegen die häufigen Uebertreibungen und Verallgemeinerungen;[3]) denn mindestens war man auf der einen Seite häufig geneigt, zu betonen, daß der rücksichtsvolle und verständige Händler als Ausnahmeerscheinung anzusehen sei, während die Gegenseite gerade den unhöflichen und seine Pflichten gegen die Käufer vernachlässigenden Händler als Ausnahmefall betrachtete. Ebenso stritt man sich darüber, wessen Verhalten wohl in der Regel den Anlaß zu den unliebsamen Auftritten gebe, das des Verkäufers oder das des Käufers. Auch die Form der Erklärungen und Gegenerklärungen war

[1]) „Die Knappheit und die Mängel der Zuteilung“, heißt es in dem in Halle a. d. Saale erscheinenden sozialdemokratischen „Volksblatt“ (Nr. 141 vom 19. 6. 1917) in bezug auf das Verhalten der Konsumvereinsmitglieder, „rufen stets Mißstimmung hervor, die sich auch gegen den Unterverteiler ganz von selbst geltend macht. Lagerhalter und Verkäuferinnen wissen ein Lied davon zu singen. Die Konsumvereine müssen die Nackenschläge ertragen für Verhältnisse, . . . unter denen sie selbst in stärkstem Maße leiden.“

[2]) KoRu. 1916, S. 720.

[3]) Daß man auch auf der Händlerseite nicht immer die wünschenswerte Zurückhaltung zu üben wußte, zeigt folgendes Beispiel:

In der KoRu. 1918, S. 29 ist das Verbandsorgan des Reichsverbandes deutscher Obst- und Gemüsehändler in nachstehender Weise zitiert:

„Wir haben gerade in Berlin das widerwärtigste, unleidlichste und rücksichtsloseste Publikum, ein Publikum, bei dem die größten und ärgsten Flegel und Krakeeler nicht etwa in den Kreisen der Unterschichten, sondern gerade in den mittleren und besseren Bevölkerungsklassen zu finden sind. Gerade diese Klassen sind es, die es an Rücksicht auf die durch den Krieg geschaffenen Verhältnisse fehlen lassen, die in ihren Ansprüchen in der Kriegszeit maßlos und oft geradezu ekelhaft anspruchsvoll sind und von denen der keineswegs auf Rosen gebettete Kleinhändler regelmäßig den Eindruck einer ausgesuchten Schikane gewinnt. Es kommt hinzu, daß gerade derartige Käuferkanaillen das Recht zu haben glauben, an jedem Kleinhändler ihre dreckigen Stiefel abzuwischen . . .“

häufig nicht glücklich, weil jeder Teil glaubte, sich etwas zu vergeben, wenn er nicht so verfuhr, daß er Mißstände auf seiner Seite zwar zum Teil zugab, aber vor allem der Gegenseite zu Gemüte führte, ihrerseits Mißstände zu beseitigen.

Um so beachtenswerter ist deshalb eine Mahnung, die der Rat der Stadt Leipzig im Jahre 1915 an Geschäftsleute und Käuferschaft richtete und in der es hieß: „Beide Teile, Geschäftsinhaber wie Käufer, werden gebeten, den Schwierigkeiten Rechnung zu tragen und nicht durch unangebrachtes Benehmen diese noch zu vermehren. Etwas Verständnis auch für die Schwierigkeiten des anderen Teils und etwas Nachsicht beiderseits würden zur allgemeinen Zufriedenheit viel beitragen und manche unnötigen Reibereien ersparen.“ [1])

Freilich haben auch solche Mahnungen, die sich vorteilhaft von der oft gezeigten einseitigen Stellungnahme abhoben, nicht vermocht, den, sei es von Teilen der einen, sei es von Teilen der anderen Seite, während der Zwangswirtschaftsperiode beliebten Verkehrston merklich zu heben. Namentlich war — das wird man bei allem Verständnis für die Lage der Lebensmitteleinzelhändler feststellen müssen — Unhöflichkeit gegenüber der Kundschaft, auch in Fällen, in denen diese keine hinreichende Veranlassung dazu gegeben hatte, leider keine seltene Erscheinung. [2])

2. Konsumgenossenschaften und Lebensmitteleinzelhandel.

In der Presse verschiedener Einzelhändler- und der Konsumgenossenschaftsverbände erfuhren die üblichen Auseinandersetzungen zeitweise eine erhebliche Verschärfung.

Das war gerade in der ersten Zeit des Krieges und der Zwangswirtschaft der Fall, als man doch auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens versuchte, den „Burgfrieden“ zu wahren.

An Uebertreibungen und Verallgemeinerungen hat es bei diesem Streit nicht gefehlt.

Gleichwohl mag zutreffen, daß man sich bemühte, [3]) sachlich zu bleiben. Aber auch wenn berücksichtigt wird, daß jede von zwei Parteien, die von ihrem mit dem der anderen nicht übereinstimmenden Interessenstandpunkte die gleiche Angelegenheit betrachtet, über die Grenzen der Sachlichkeit recht verschiedener Meinung sein kann, läßt sich feststellen, daß beiderseits mehr Zurückhaltung und maßvollere Kampfesart gefrommt hätte. [4])

Indessen flaute der unerfreuliche Preßkampf in der späteren Zeit der Zwangswirtschaft sehr ab.

[1]) DeRaZei. 1917, S. 74.

[2]) Vgl. Edeka-Rundschau 1924, S. 884.

[3]) Vgl. z. B. KoRu. 1914, S. 704; 1915, S. 768, S. 829; 1916, S. 10, S. 12.

[4]) Vgl. z. B. KoRu. 1915, S. 138, S. 466, S. 829; 1916, S. 10, S. 58, S. 641 f., S. 288 — KoPra. 1915, S. 338 1921, S. 404. — Ferner DeHaRu. v. 25. September 1915 und Nr. 39 d. Jahrg. 1915 (angezogen in KoPra. 1915, S. 337); KoRu. 1916, S. 57, S. 194 f..

Beide, Einzelhändler wie Konsumvereine, litten unter den Auswirkungen der Zwangswirtschaft und darunter, daß in Gesetzgebung, Rechtsprechung und Verwaltung der sich immer mehr vergrößernden Geldentwertung ungenügend Rechnung getragen wurde. Beide wandten sich mit Schärfe gegen das Weiterbestehen der Zwangswirtschaft, und es kam vor, daß Einzelhandel und Konsumgenossenschaften bei der Vertretung ihrer Interessen den Behörden und der Oeffentlichkeit gegenüber zusammen vorgingen.

Die gemeinsame Not führte einen gewissen Ausgleich der Gegensätze herbei und zeitigte damit eine ebenso begrüßenswerte wie nur vorübergehende Erscheinung.

Es wäre erfreulich, wenn sie wenigstens die Einsicht gefördert hätte, daß es besser ist, den zwischen privatem Einzelhandel und Konsumgenossenschaften unvermeidlichen Konkurrenzkampf mehr als bisher in würdiger, nüchterner und sachlicher Weise und weniger mit großen oder leidenschaftlichen, aber abwegigen Worten zu führen.

In der Schärfung des Blicks für die Erkenntnis des Richtigen und Möglichen würde die Voraussetzung für ernstes und zielbewußtes Arbeiten zum Besten aller Beteiligten, der Konsumgenossenschaften sowohl als der Lebensmitteleinzelhändler und nicht zuletzt zum Besten der Verbraucher geschaffen sein, denen ja beide Gruppen dienen wollen.[1])

3. Presse und Lebensmitteleinzelhandel.

Die Stellungnahme der Tagespresse gegenüber dem Einzelhandel war, da ihr auf die Gestaltung der öffentlichen Meinung ein dominierender Einfluß zukommt, von größter Bedeutung.

Nach dem Urteile eines großen, in der Vertretung seiner Interessen als maßvoll bekannten Einzelhändlerverbandes war sie so geartet, daß sie das Mißtrauen der Verbraucher weckte und stärkte,[2]) und zwar wird diese Behauptung hinsichtlich der Presse aller Parteirichtungen aufgestellt.

Es ist immer wieder über das mangelnde Verständnis der Presse für Fragen des Einzelhandels und über das geringe Entgegenkommen ihm gegenüber geklagt worden.[3]) Notizen, die geeignet seien, den Einzelhandel zu schädigen, drucke die Presse ohne Bedenken ab, komme aber eine Berichtigungsnotiz, so werde sie meist nicht, bestenfalls sehr ungern aufgenommen. Gerade die großen Zeitungen, die zwar ihre Verbraucherfreundlichkeit in

[1]) Vgl. „Der deutsche Delikatessenhändler", Nr. 14 v. 1. April 1916 und „Deutsche Kolonialwarenzeitung", Nr. 32 v. 12. August 1917.

[2]) Vgl. Geschäftsbericht des Edeka-Verbandes, abgedr. im Verbandstagsbericht 1923, S. 124.

[3]) Vgl. die Rede des Reichstagsabgeordneten Astor in der Reichstagssitzung vom 14. 3. 1918; abgedr. in „Volkswirtschaftliche und mittelständische Fragen für Kriegs- und Uebergangszeit", Essen 1918, S. 44.

den Vordergrund stellten, aber auch betonten, Gerechtigkeit und Unparteilichkeit nach allen Seiten hin sei ihnen Grundsatz, ließen es an Entgegenkommen fehlen.[1])

Die Stellung der Presse zur Wuchergesetzgebung sei unklar. Namentlich das Verhalten der „bürgerlichen" Zeitungen, „die heute gegen die Wuchergesetzgebung schreiben und morgen Angriffe gegen den Handel wegen Preistreiberei bringen", gebe Anlaß zur Verwunderung. Nicht selten werde die Wucherfrage in ein und derselben Ausgabe einer Zeitung in ganz widersprechender Weise behandelt.[2])

Eine „Besserung" soll erst eingetreten sein, als die „Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels", die im November 1918 in Berlin gegründet wurde, Pressekonferenzen veranstaltete und den Berichterstattern Vorträge über Einzelhandelsfragen halten ließ, und seitdem die Konsumgenossenschaften in (sozialdemokratischen) Blättern die Wahrheit über die Lage des Einzelhandels verbreiteten. So spät erst habe die Presse umgelernt.[3])

4. Abwehrmaßnahmen der Lebensmitteleinzelhändler.

Die Einzelhändler haben die Beschuldigungen, denen sie ausgesetzt waren, nicht ruhig über sich ergehen lassen.

Darauf ist in der bisherigen Darstellung schon mehrfach hingewiesen worden. Doch mögen hier noch einige zusammenfassende Worte folgen.

In ihrer Presse, auf ihren alljährlichen Tagungen, in Zuschriften an die Tageszeitungen in der Form kurzer sachlicher Artikel oder in der Form der Erwiderung auf Angriffe in „Eingesandts" oder in redaktionellen Aufsätzen, in Eingaben an Behörden, auch in Flugblättern und Plakaten nahmen die großen Einzelhändlerorganisationen Stellung zu den erhobenen Vorwürfen. Sie versahen ihre Unterverbände, örtlichen Organisationen und Einzelmitglieder mit Material zu wirksamer Stellungnahme gegen Ausführungen in Tageszeitungen.

Gelegentlich sandte dieser oder jener Einzelhändler der Presse eine von ihm selbst mit mehr oder weniger Geschick verfaßte berichtigende Erwiderung zu.

Vereinzelt sind besondere Abwehrausschüsse zustande gekommen, deren Aufgabe es u. a. war, unbegründeten Beschuldigungen entgegenzutreten und für Aufklärung der Verbraucher und Verständigung mit ihnen Sorge zu tragen.[4])

---

[1]) Vgl. Verbandstagsbericht Edeka 1916, S. 36 f..

[2]) Edeka-Rundschau 1922, S. 834.

[3]) Vgl. Verbandstagsbericht Edeka 1923, S. 124 und Edeka-Rundschau 1924, S. 886; 1922, S. 834.

[4]) Einen solchen Abwehrausschuß, der auch eine besondere Korrespondenz herausgab, gründete z. B. der Landesausschuß für Rheinland und Westfalen des Reichsdeutschen Mittelstandsverbandes. — Unter den Aufgaben, die sich der dem sächsischen Landesausschuß angeschlossene Ortsausschuß des Kleinhandels in Plauen i. V. (der im

„Kaufmann und Verbraucher", Pressenachrichten aus Handel und Gewerbe, nannte der Verband der Handelsschutz- und Rabattsparvereine eine von ihm eine Zeitlang herausgegebene Korrespondenz, die als Nachrichtenblatt für die Tagespresse gedacht war und dieser laufend zugestellt werden sollte.

Auch durch öffentliche Vorträge wurde versucht, zwischen Einzelhändlern und Verbrauchern ein gutes Einvernehmen herzustellen.

Auf diesem Gebiete hat sich in besonderem Maße der Reichsverband deutscher Feinkostkaufleute betätigt, der seit Ende des Jahres 1918 gewöhnlich im Anschluß an seine Haupt- oder an seine Gautagungen in öffentlichen Versammlungen über „Die Ursachen der Lebensmittelnot und -teuerung" und über „Die gemeinsamen Interessen der Verbraucher und des Lebensmitteleinzelhandels" sprechen ließ.

Im November 1921 gab der Verband deutscher kaufmännischer Genossenschaften ein „Wucherplakat" heraus, das der Aufklärung der Verbraucher dienen sollte und in vielen Einzelhandelsgeschäften zum Aushang kam.

Aehnlich gingen örtliche Einzelhändlervereinigungen vor. [1])

Aber alle diese Maßnahmen haben keinen großen Erfolg gehabt.

Wohl nahm das Verständnis für die Lage des Einzelhandels wenigstens bei den oberen Behörden zu, je länger Krieg und Zwangswirtschaft auf dem Wirtschaftsleben lasteten und vor allem, je mehr die Geldentwertung fortschritt. Doch das Mißtrauen und die Unzufriedenheit der Verbraucher gegenüber den Einzelhändlern ließ kaum nach. Ein führender Vertreter der betroffenen Wirtschaftsgruppe stellte noch vor gar nicht langer Zeit, obwohl vielleicht in etwas zu scharfer Formulierung, diese Tatsache fest, wenn er schrieb: „Es unterliegt keinem Zweifel, daß der Einzelhandel gegenwärtig bei der breiten Verbraucherschaft überaus verhaßt ist."[2]) Darin mag, wie gesagt, ein

---

Anfang des Jahres 1916 ins Leben gerufen wurde) gestellt hatte, wurden die Wahrnehmung der Standesinteressen und die Ueberwachung der örtlichen Presse genannt. „Zweck des Ausschusses soll sein, die Standesinteressen zu wahren", wird — um ein weiteres Beipiel zu nennen — über die Hauptaufgabe des Kriegsausschusses der Nahrungs- und Genußmittelgeschäfte Münchens, dem 22 Organisationen der in Frage kommenden Geschäftszweige angehörten, berichtet. (DeRaZei. 1916, S. 46.)

[1]) So wird von den Kaufleuten in Siersleben im Kreise Mansfeld berichtet, daß sie im Jahre 1922 Schaufensterplakate anfertigen ließen, auf denen den Einzelhandelsdurchschnittsverkaufspreisen die für den gleichen Zeitpunkt geltenden Großhandelspreise wichtiger Waren gegenüberstanden. (DeHaRu. 1922, S. 392 f..)

[2]) Edeka-Rundschau 1924, S. 884. — Dieser Einzelhandelsvertreter, der Führer des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften, Borrmann, sah die Ursachen der Unbeliebtheit der Einzelhändler in der übereilten, die Wirkung unberücksichtigt lassenden Gesetzgebung, in dem Mangel volkswirtschaftlicher Kenntnisse bei den ausführenden

wenig Uebertreibung liegen. Aber nichtsdestoweniger gehört, glaube ich, ein starkes Stück Optimismus dazu, in absehbarer Zeit eine Aenderung in der Stimmung der Bevölkerung zu erhoffen. Wie trügerisch mußte diese Hoffnung erst unter den Verhältnissen der letzten zehn Jahre sein! Und doch hing andererseits von dem Verhalten der Verbraucher gerade für die Gestaltung der Verhältnisse dieser Zeit nicht wenig ab.

Im nachfolgenden Anhang soll einiges darüber gesagt werden.

Anhang: Das Verhalten der Verbraucher während der Zeit der Lebensmittelzwangswirtschaft.

Die zwangswirtschaftlichen Maßnahmen waren zu einem guten Teil aus politischen und sozialpolitischen Gründen getroffen worden. Einer ihrer grundlegenden Gedanken war der des Verbraucherschutzes.

Schutz der Verbraucher aber hatte bis zu einem gewissen Grade Einengung der wirtschaftlichen Freiheit gütererzeugender und güterverteilender Wirtschaftsgruppen zur Folge, und je weiter der Schutz der einen Seite ausgebaut wurde, desto mehr mußte die Tätigkeit der anderen eingeschränkt und überwacht werden.

Je mehr allerdings die Verbraucher zur Einhaltung der zu ihrem Wohl erlassenen Bestimmungen beitrugen,[1]) desto zurückhaltender konnte der Staat, eben weil er in der Regel glaubte, bei seinen Maßnahmen der Stimmung der Bevölkerung Rechnung tragen zu müssen, in der Aenderung und Ergänzung bestehender und dem Erlaß neuer Vorschriften sein; desto besser und reibungsloser konnte sich die Versorgung der Bevölkerung vollziehen; desto weniger Unzufriedenheit war zu erwarten, und desto weniger angefeindet und beengt konnten auch die Lebensmitteleinzelhändler ihrer Tätigkeit nachgehen.

In weiten Kreisen der Angehörigen dieser Wirtschaftsgruppe ist man sich der Bedeutung besonnenen Verhaltens der Verbraucher sowohl für die Gestaltung der allgemeinen Verhältnisse in der Lebensmittelversorgung als auch für die der besonderen Verhältnisse des Lebensmitteleinzelhandels bewußt gewesen. Gerade von Einzelhandelsseite ist deshalb immer wieder der Wunsch nach Aufklärung und Erziehung der Verbraucher an die in Frage kommenden Stellen gerichtet worden.

Behörden und bei den Berichterstattern der gesamten Presse, die den Einzelhandel immer wieder verdächtigt und der Preistreiberei beschuldigt habe, in der Hetze der verschiedenen Verbraucherorganisationen und nicht zuletzt und hauptsächlich in der Unmöglichkeit für die die Hauswirtschaft führenden Frauen, ihre Einnahmen mit den steigenden Preisen in Einklang zu bringen. (Ebda..)

[1]) — und zwar nicht nur dadurch, daß sie die Erfüllung der anderen Gruppen auferlegten Pflichten überwachen halfen, sondern sich namentlich auch bemühten, Bestimmungen einzuhalten, die für sie selbst einen oft weitgehenden Verzicht auf Handlungsfreiheit bedeuteten —

Wie stand es nun eigentlich des näheren um das Verhalten der Verbraucher in der Zeit der Zwangswirtschaft und um die Art und den Erfolg der zu ihrer Erziehung angewandten Mittel?

Es hieße eine schwerwiegende Tatsache übersehen, wollte man die Ungunst der Lage namentlich eines großen Teiles der städtischen Verbraucher verkennen. Diese Leute waren, vor allem zur Zeit der ausgedehnten „öffentlichen Bewirtschaftung" der Lebensmittel, abgesehen von dem Wenigen, das sie im freien Handel erwerben konnten, auf die ihnen vorgeschriebenen, nur zu häufig nach Beschaffenheit und Menge gleich unzureichenden Rationen angewiesen. Eine absolute Gewähr, das ihnen Zustehende rechtzeitig oder überhaupt zu erhalten, bestand, das zeigten ihnen trübe Erfahrungen, damals durchaus nicht immer. Die Ungewißheit über die tatsächliche Ernährungslage ängstigte, die widerspruchsvollen behördlichen Maßnahmen verwirrten sie. Was Wunder, wenn sie alles andere als besonnen waren, zumal ja dem Menschen als Verbraucher nicht weniger Egoismus eigen ist, denn etwa als landwirtschaftlichem Erzeuger oder als Händler.

Uebrigens gilt die Feststellung unbesonnenen Verhaltens auf seiten der Verbraucher nicht nur für die von einem ausgedehnten „Rationierungssystem" beherrschte Zeit, sondern auch für die vor und nach dieser Periode liegenden Zeitabschnitte, in denen der Bewegungsfreiheit der Käufer nur geringe behördliche Schranken gezogen waren.

Wenn die mangelnde Besonnenheit vieler Verbraucher gekennzeichnet werden soll, kann ganz von dem Warenerwerb auf dem Wege des Schleichhandels, der immer mehr die Regel wurde, abgesehen werden und ein Hinweis auf die Verhältnisse beim regulären Einkauf sogenannter „freier" Artikel genügen.

Die Allgemeinheit des Strebens, sich möglichst gut und für möglichst lange Zeit zu versorgen, führte zu der üblen Erscheinung des „Hamsterns".[1])

Solange und soweit die nach Menge und Zeit obrigkeitlich geregelte Warenzuteilung noch nicht durchgeführt war, stand man trotz Wind und Wetter vor den Geschäften, um heute ein Viertelpfund, morgen ein Viertelpfund einer ohnehin knappen Ware zu erhalten. So versorgte man sich, solange

[1]) Zu der „Kartoffelnot" des Jahres 1915 sagte Richard Calwer, man habe sich nicht mit der Zuführung der gerade für den nächsten Bedarf erforderlichen Mengen begnügen, sondern für den ganzen Winter und darüber hinaus versorgen wollen, habe also etwas verlangt, was schon in Friedenszeiten die Kartoffelversorgung in Verwirrung gebracht haben würde und unmöglich hätte erfüllt werden können, und er fügte hinzu: „. . .", aber was in Friedenszeiten die Verbraucher nicht verlangten, das mußten sie in Kriegszeiten durchsetzen." („Die Konjunktur" 1915, Heft 13.)

dies möglich war, z. B. mit Butter,[1]) und vor „fleischlosen" Tagen wurde versucht, soviel Fleischwaren als nur möglich zu bekommen.[2])

Der Wunsch, die Verbraucherschaft möge ruhig und besonnen handeln, wurde von vielen Seiten geäußert. Und rückschauend kann man sagen, daß es an Maßnahmen zum Zwecke der Aufklärung und Erziehung, an guten Ratschlägen und Mahnungen und an Vorwürfen nicht gefehlt hat. Aber diese Art öffentlicher Aufklärung entbehrte aller Planmäßigkeit und war, natürlich nicht in allen Fällen, aber doch in recht erheblichem Umfange, widerspruchsvoll und verwirrend. Denn einmal wurde der Verbraucher „mit allem Nachdruck unter Zuhilfenahme der Presse dazu angeregt, entweder selbst Vorräte im Haushalt von dieser oder jener Ware anzulegen, oder seinem Ernährungsbedürfnis in erster Linie mit bestimmten, jeweils gerade reichlich vorhandenen Nahrungsmitteln zu genügen (Zucker). Zum andern Male wurde ihm dann wieder bedeutet, daß die private Vorratshaltung verwerflich und den Allgemeininteressen abträglich sei, oder es wurde ihm — meist ohne nähere verständliche Begründung — gesagt, daß er das eben noch bevorzugte Nahrungsmittel nunmehr nach Möglichkeit zu meiden bzw. seinen Verbrauch darin aus nationalen Gründen erheblich einzuschränken habe."[3])

Daß es nicht leicht, ja, gar nicht angebracht war, unter gleichzeitiger Wahrung der politischen Interessen, eine wirkungsvolle Aufklärung über die jeweilige Ernährungslage zu geben, ist erklärlich, zumal, wenn man die auch an leitender Stelle nur ungenaue Kenntnis der wirklichen Verhältnisse und das für die Kriegszeit charakteristische Moment der Unsicherheit der Ernährungslage berücksichtigt.

Es ist auch fraglich, ob Darlegungen seitens der Behörden und seitens der Tagespresse, wie sie von Einzelhandelskreisen immer gefordert wurden, viel gefruchtet hätten, nämlich Hinweise auf die sachlichen Grundlagen der Lebensmittelnot und Auseinandersetzungen über die Bedingungen der Preisbildung und über die tatsächlichen Ausmaße des Einflusses des Einzelhandels auf die Preisgestaltung.

Immerhin scheint mir, daß eine so geartete Aufklärung noch eher geeignet gewesen wäre, dem Zweck, beruhigend und erzieherisch zu wirken, gerecht zu werden, als das von den verschiedensten Behörden und privaten Verbänden geübte Verfahren, immer wieder an die Mitarbeit der Verbraucher bei der Bekämpfung des Lebensmittelwuchers durch Vornahme von Anzeigen zu appellieren.

---

[1]) „Die Konjunktur" 1915, Heft 13.

[2]) KoPra. 1916, S. 160.

[3]) Der Kleinhandel unter dem Drucke der Reichsgerichtsentscheidungen zum Wuchergesetz; herausg. v. Ortsausschuß des Kleinhandels zu Dresden, Dresden 1917, S. 8.

Jeder Versuch, die von Nahrungsangst befallene Bevölkerung zur Vernunft zu mahnen, mußte, wenn er Aussicht auf Erfolg haben sollte, mit außerordentlicher Vorsicht unternommen werden. Andernfalls konnte er das Gegenteil dessen bewirken, was beabsichtigt war, oder bestenfalls ohne alle Wirkung bleiben.

Ganz allgemein gehaltene Mahnungen etwa, nur das jeweils unmittelbar für den Haushalt Notwendige einzukaufen, wurden nicht beachtet. Aufforderungen zu sparsamer Verwendung und zur Unterlassung übermäßiger Einkäufe eines bestimmten Artikels dagegen konnten geradezu das Signal zum „Hamstern" werden.

Hinweise auf die preissteigernden Wirkungen eines solchen Verhaltens machten wenig Eindruck, denn wohl klagte man über Preissteigerungen und entrüstete sich über sie, aber im übrigen hatten sich die Verbraucher an die steigende Tendenz der Preise so gewöhnt, daß sie sich kaum noch darüber wunderten. Und Preissteigerungen führten in der Regel nicht zu Einschränkungen im Konsum — d. h. soweit die Einkommensverhältnisse dies zuließen. Aber es ist ja bekannt, daß die Einkommen weiter Verbrauchermassen in allen Schichten der Bevölkerung während des Krieges eine Angleichung an die Verteuerung der Lebenshaltung erfahren hatten. [1])

Die analogen Verhältnisse in der Zeit der verstärkten Geldentwertung sind natürlich anders zu beurteilen.

Die Erfolglosigkeit erzieherischer Einwirkung auf die Käufer geht — um ein besonders eindrucksvolles Beispiel anzuführen — aus dem Jahresbericht des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine für das Jahr 1916 hervor. [2]) Dort wird die allgemeine Feststellung gemacht, daß es auch den Vorstellungen und Mahnungen der Konsumvereine, die noch dazu auf dem Gebiete der Verbrauchererziehung schon längere Zeit arbeiten, oft nicht gelungen ist, ihre Mitglieder von der Unvernunft der Vorratskäufe zu überzeugen.

Und Richard Calwer rechnete, als er einmal in seiner Zeitschrift „Die Konjunktur" [3]) eine „Mahnung an die Verbraucher" veröffentlichte, in der er das Verhalten vieler Verbraucher im Jahre 1915 kritisierte, von vornherein mit der Erfolglosigkeit seines Unternehmens. Er hatte nicht so unrecht, wenn er dagegen schließlich meinte, die Erfahrungen möchten wenigstens Anlaß geben, auch die Klagen der Verbraucher nüchterner zu betrachten, ja, er ging so weit, daraus die Folgerung zu ziehen, daß der Nachweis der Berechtigung dieser Klagen verlangt werden müsse.

[1]) Terhalle, Fritz: Freie oder gebundene Preisbildung?; Jena 1920, S. 22. Ferner: Der Kleinhandel usw., S. 11.

[2]) Jahresberichte für 1916, Bd. I, S. 189; ein weiteres Beispiel siehe KoRu. 1916, S. 69.

[3]) 1915, Heft 13.

III. Öffentliche Bewirtschaftung und Lebensmitteleinzelhandel.

1. Die Beteiligung des privaten Lebensmitteleinzelhandels an der Verteilung der öffentlich bewirtschafteten Waren nach Umfang und Art

a) Der Einzelvertrieb öffentlich bewirtschafteter Waren in kommunaler Regie.

Die Ausschaltung des privaten Handels aus einer Reihe der Funktionen, die er als sogenannter „freier" Handel im Frieden erfüllt hatte, war eine notwendige Folge der zwangswirtschaftlichen Maßnahmen rechtlicher und verwaltungsmäßiger Art.

Die behördlichen Preisfestsetzungen nahmen dem privaten Handel seinen Einfluß auf die Gestaltung der Preise, die öffentliche Bewirtschaftung und ihre Auswirkungen schalteten ihn weitgehend als selbständigen Einkäufer und Verkäufer aus.

Grundlegend für die Beantwortung der Frage, in welchem Umfange der Einzelhandel bei der Verteilung der öff. bew. [1]) und der kommunal beschafften Waren ausgeschaltet oder beteiligt wurde, ist die auf Grund des § 3 des Gesetzes über die Ermächtigung des Bundesrates zu wirtschaftlichen Maßnahmen usw. vom 4. August 1914 erlassene Bek. über die Errichtung von Preisprüfungsstellen und die Versorgungsregelung vom 25. September 1915.

Diese Bek. brachte in § 12, Ziffer 2 und 3, Bestimmungen, die für den Einzelhandel in höchstem Maße nachteilig werden konnten, weil sie ermöglichten, ihn völlig auszuschalten. Den Kommunen und ihnen übergeordneten Verbänden wurde u. a. nicht nur die Befugnis eingeräumt, mit Zustimmung der Landeszentralbehörden oder der von ihnen bestimmten Behörden für die Handel- und Gewerbetreibenden ihres Bezirkes Vorschriften hinsichtlich des Betriebes, insbesondere des Warenerwerbes, des Absatzes, der Preise und der Buchführung zu erlassen, sondern auch die Befugnis, unter Ausschluß des Handels die Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln selbst zu übernehmen oder die ausschließliche Versorgung gemeinnützigen Einrichtungen oder bestimmten Handeltreibenden zu übertragen und über deren Betriebsführung, namentlich über die Art des Weiterverkaufs und die Höhe der Preise, zu bestimmen.

Die praktische Durchführung der Dezentralisation der Lebensmittelversorgung wies ein buntes Bild auf.

Denn das allen gemeindlichen Maßnahmen Gemeinsame war nur der Zweck, das Ziel, die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln zu erträglichen Preisen und die Tatsache, daß diese Maßnahmen ohne festen Plan getroffen wurden, improvisatorischen Charakter trugen. Die Mittel und

[1]) öff bew. = öffentlich bewirtschaftet.

Wege, die man einschlug, aber waren nach Art, Umfang, Zeitpunkt, Zweckmäßigkeit, Erfolg sehr verschieden.

Manche Städte entschieden sich für die ausschließliche Heranziehung der einzelnen Kleinhändler; andere ließen sie sich zusammenschließen und arbeiteten mit diesen Vereinigungen; wieder andere organisierten die Einzelhändler zwangsweise. Hier schloß man den privaten Einzelhandel grundsätzlich von der Beteiligung an der Lebensmittelverteilung aus und übertrug den Verkauf den Konsumgenossenschaften oder einzelnen Händlern; dort hielt man es für das beste, städtische Läden einzurichten und durch sie allein die Verteilung vornehmen zu lassen, während städtische Beauftragte den Einkauf besorgten.

Zwischen diesen Grenzfällen lag die Fülle der Kombinationen, die auch schon vor Erlaß der Bek. vom 25. September 1915 in ähnlichem Umfange vorhanden war.

Bereits kurz nach Kriegsbeginn brachten viele Gemeinden von ihnen beschaffte Waren auf eigene Hand zum Verkauf.

Die Beweggründe zu ihrem Vorgehen waren verschiedener Art.

In der Beschaffung und Aufstapelung von Vorräten sahen sie wohl allgemein die Erfüllung einer jeder Stadtverwaltung obliegenden Pflicht, nämlich für die Sicherstellung der Ernährung ihrer Einwohnerschaft zu sorgen. Doch auch der Gedanke, im Interesse der Verbraucher dem privaten Handel gegenüber als Konkurrent auftreten zu müssen, um so eine Niederhaltung der Preise herbeizuführen, spielte eine sehr beachtenswerte Rolle. Die Preissteigerungserscheinungen hatten wie die Bevölkerung so die Behörden das Vertrauen zum privaten Handel, und nicht zum wenigsten gerade zum Einzelhandel, verlieren lassen. Die schon in der Friedenszeit verbreitet gewesene Anschauung, daß der Handel die Waren unnötig verteuere und es lediglich seiner Ausschaltung bedürfe, um zu befriedigenden Zuständen zu gelangen, gewann rasch an Boden und wurde bald, neben der Ueberzeugung, daß die Händler sich in ihrer Tätigkeit allein von eigensüchtigen Beweggründen bestimmen ließen und daher für die Durchführung bewußt der Allgemeinheit dienender Aufgaben ungeeignet seien, Allgemeingut der öffentlichen Meinung, der sich die Behörden zu einem guten Teil anschlossen.

So kam es zur teilweisen Uebernahme der bisher von den Händlern ausgeführten Tätigkeiten der Warenbeschaffung und der Warenverteilung durch die Kommunen.

An vielen Orten begnügte man sich anfangs damit, gelegentlich auf den wöchentlich ein oder mehrmals stattfindenden Märkten eigene Verkaufsstände zu errichten und in der Absicht, damit wucherischem Treiben der Markthändler zu begegnen, Waren zu niedrigen Preisen zum Verkauf zu bringen. [1])

[1]) Ein solches Vorgehen der Gemeinden konnte unter Umständen voll berechtigt sein, und zwar überall da, wo der von den Händlern den Verbrauchern abverlangte Preis gegenüber ihren Einkaufspreisen unverhältnismäßig hoch war. In solchen Fällen konnte es auch nichts schaden,

Doch waren diese nur gelegentlichen Maßnahmen, wenn sie auch zu vorübergehender Ausschaltung eines Teiles der Händler führen konnten, in nur beschränktem Umfange geeignet, die Lebensmittelhändler mit eigenen Ladengeschäften zu schädigen.

Eine wesentlich höhere Bedeutung kam dagegen dem vor allem von sehr vielen größeren Städten eingerichteten regelmäßigen Warenvertrieb in ständigen kommunalen Verkaufsstellen zu.

Diese Verkaufsstellen dienten anfangs der Verteilung der durch die kommunalen Massenkäufe beschafften und später auch der den Gemeinden von übergeordneten Verteilungsstellen zugewiesenen Waren. [1])

Weniger vielleicht die Meinung, durch den Warenvertrieb in eigener Regie billiger wirtschaften und deshalb eine für die Verbraucher günstigere Preisgestaltung, als sie im Falle der Einschaltung händlerischer Zwischenglieder möglich sein würde, herbeiführen zu können, wird der Hauptgrund dafür gewesen sein, auf die Mitwirkung des privaten Handels zu verzichten, als vielmehr die Befürchtung, die Händler könnten sich bei der Durchführung der ihnen von der kommunalen Behörde erteilten Anweisungen unzuverlässig zeigen. [2])

---

wenn die unter dem Drucke der städtischen Konkurrenz — die übrigens nur durchgreifend wirken konnte, wenn über genügend große Warenmengen verfügt wurde — von den Händlern sehr oft vorgenommene Preisreduzierung einmal zum Verkauf ohne irgendwelchen Nutzen oder gar zum Verkauf mit Verlust führte. In jedem Falle aber, in dem die von der Kommune gekauften Waren, unter Uebernahme der Unkosten auf die Stadtkasse, zum Einkaufspreis oder mit einem nur geringen Aufschlag zum Vertrieb gelangten und auf diese Weise den Händlern die Konkurrenzmöglichkeit genommen wurde, war das Vorgehen der Gemeinden mindestens nicht gemeinnützig.

[1]) Bereits vor dem Kriege war der Einkauf bestimmter wichtiger Lebensmittel und ihr Vertrieb durch kommunale Verkaufsstellen vereinzelt unternommen worden.

[2]) Es ist in dieser Hinsicht auf den (an anderer Stelle S. 36 ff.) besprochenen, gegen die Händler erhobenen Vorwurf der Vornahme „unlauterer Machenschaften" zu erinnern, denn als mißbräuchliche Behandlung bewirtschafteter oder kommunal beschaffter Waren konnten alle dort genannten Arten der Benachteiligung der Verbraucher durch Händler in Erscheinung treten, die Warenzurückhaltung, das Abhängigmachen der Abgabe bestimmter Waren von der gleichzeitigen oder vorherigen Abnahme anderer, der Verkauf inländischer Waren als ausländische, die Nahrungsmittelfälschung, die Verabreichung von Mindergewicht (vgl. KoRu. 1916, S. 459), die Sonderberechnung der Verpackung. Es bestand die Möglichkeit der Bevorzugung bestimmter Käufer und Käuferkreise, der willkürlichen Mengenabgabe, die Möglichkeit, bewirtschaftete oder andere von der Gemeinde zugewiesene Waren als „freie" auszugeben oder mit solchen zu vermischen, um höhere Preise zu erzielen (Vgl. „Rheinische Zeitung" v. 9. 4. 1915 [KoRu. 1915, S. 219]), und zwar war diese Gefahr um so größer, als die für die Abgabe an die Verbraucher bestimmten Preise der in der öffentlichen Hand befindlichen Waren häufig die Preishöhe der von den Händlern beschafften Lebensmittel nicht erreichten.

Weiter sagte man sich, daß die Betrauung der Händler mit der Warenverteilung das Vorhandensein eines umfangreichen Kontrollapparates (wie ihn dann später die streng durchgeführte Warenzuteilung an die Vermittler und die bis in alle Einzelheiten behördlich bestimmte Verbrauchsregelung mit sich brachte) zur Voraussetzung haben würde. Und auch die Befürchtung, durch den Verkehr mit den zahlreichen kleinen Händlern die kommunale Verwaltung im Uebermaß zu belasten oder Gefahr zu laufen, alle Uebersicht zu verlieren, ist ein wichtiger Grund für die Ausschaltung der Händler aus der Warenverteilung gewesen.

Hauptsächlich diese Erwägungen [1]) waren es, die dazu führten, dem Vertrieb der Waren in eigener Regie, der vornehmlich gegen jede mißbräuchliche Verwendung der Waren eine sichere Gewähr zu bieten schien, den Vorzug zu geben.

Zur Preissenkung oder zur Erhaltung des Preisstandes auf der gleichen Höhe haben, wie Hugo Lindemann [2]) berichtet, städtische Verkaufsstellen vor allen Dingen in kleineren Gemeinden, weniger in Großstädten, geführt. Lindemann glaubt aber feststellen zu können, daß es, wenn es in Großstädten auch nicht gelungen sei, allgemeine Wirkungen zu erzielen, doch überall in einem gewissen Umkreis der städtischen Verkaufsstellen Zonen niedrigerer Preise bei den privaten Händlern gegeben habe. Die Bevölkerung genieße also den Vorteil der niedrigen Preise nicht nur bei den städtischen Waren, sondern auch bei denen, die sie von den privaten Händlern beziehe. [3])

Schon im Jahre 1916 sagte der damalige Oberbürgermeister von Kassel, Koch, in einem Vortrag, den er in Charlottenburg vor amtlichen Vertretern hielt, das Vorgehen der Städte sei in

[1]) In der unruhigen Zeit nach dem November des Jahres 1918 konnte die Forderung, den Lebensmitteleinzelhandel zu kommunalisieren und das Verlangen, städtische Verkaufsstellen einzurichten, als Begleiterscheinung der sich damals geltend machenden Sozialisierungsbestrebungen angesehen werden. So wurde im November 1919 in Schöneberg der Antrag gestellt, städtische Verkaufsstellen für Gemüse und Obst zu eröffnen, und zwar trotz der Tatsache, daß die Gemeinde im vorhergegangenen Winter allein durch das Verderben von Dörrgemüse sehr hohe Verluste erlitten hatte. (Vgl. HaSchu. 1919, S. 168.)

[2]) Lindemann, Hugo: Die deutsche Stadtgemeinde im Kriege; Tübingen 1917, S. 86.

[3]) Eine solche Wirkung kann — wie schon gesagt — durchaus wünschenswert und berechtigt sein. Wenn Lindemann jedoch die Meinung vertritt, daß das Defizit der städtischen Läden, das die Stadtkasse belaste, seinen Ausgleich in den um ein Vielfaches größeren Ersparnissen finde, die die unter ihrem Schutze einkaufende Bevölkerung mache, so übersieht er einmal, daß hier eine Benachteiligung eines Teils der Bevölkerung — und sei es auch nur eines kleinen Teils — vorliegt, die darauf hinausläuft, diesem Teil nicht nur die Aufrechterhaltung seines Erwerbsbetriebes zu erschweren, sondern ihn außerdem zu zwingen, die der Stadtverwaltung durch das ihn schädigende Vorgehen entstehenden Verluste mit decken zu helfen. Zum andern trifft es nicht allgemein zu, daß die beim Warenverkauf in städtischer Regie entstandenen Verluste auch nur ihren Ausgleich in den Ersparnissen der Bevölkerung beim Einkauf gefunden haben.

den meisten Fällen praktisch erfolglos gewesen. Die Städte wären, wie es der Vorstand des Deutschen Städtetages einmal mit Recht ausgedrückt habe, planlos auf dem Lebensmittelmarkt umhergeirrt und hätten umsonst finanzielle Opfer gebracht.[1]) Und in der Folgezeit sind die Erfahrungen, die man mit der kommunalen Warenbeschaffung und mit dem Warenvertrieb in städtischer Regie machte, nicht besser ausgefallen. Ganz richtig wurde gelegentlich an Hinweise auf das Lehrgeld, das manche Gemeinden für die Errichtung städtischer Lebensmittelverkaufsstellen zahlen mußten, und auf die „vielfach großen Mißerfolge", die sie erlebten, die Bemerkung geknüpft, daß im Kriege aus begreiflichen Gründen noch nicht viel darüber geredet werde, aber nach dem Kriege zweifelsohne die öffentliche Erörterung dieser Vorgänge nicht ausbleiben könne.[2]) Denn es trifft zu, daß, solange es irgend anging, die Stadtverwaltungen über die Erfahrungen mit den von ihnen geschaffenen eigenen Ein- und Verkaufsorganisationen kein klares Bild gaben und daß — abgesehen von Angriffen seitens der Händler, die frühzeitig einsetzten, — erst in der letzten Kriegszeit und dann besonders in der Nachkriegszeit genauere Feststellungen über die Erfolge der Gemeinden auf dem genannten Gebiete bekannt wurden. Immerhin war bereits an der während des Krieges in steigendem Maße sich vollziehenden Aufhebung städtischer Lebensmittelverkaufsstellen zu erkennen, daß gute Erfahrungen nicht gemacht worden waren.

So erlebte der Rat der Stadt Dresden mit seinen Verkaufsstellen für Trockengemüse und Reis, die er im Januar 1916 aufhob, insofern Unerfreuliches, als wiederholt Veruntreuungen vorkamen und er einen beträchtlichen Regieaufwand bestreiten mußte.[3])

Die Verwaltung der Stadt Essen begründete ihren Beschluß, die städtischen Verkaufsstellen aufzuheben, im Jahre 1917 damit, daß deren Inanspruchnahme mit der Zeit so zurückgegangen sei, daß die Summe der Betriebsunkosten u. a. wegen teilweise hoher Miete und wegen des Gehaltes für das zahlreiche Personal sich außerordentlich hoch stelle und die Stadt mit großen Verlusten arbeiten müsse. Diese Verluste erführen eine wesentliche Erhöhung durch Diebstähle u. dgl.. Die Bevölkerung scheine sonderbarerweise anzunehmen, daß ein Bestehlen und Betrügen der Stadtverwaltung nicht so schlimm sei wie das Bestehlen von Privaten. Trotz schärfsten Vorgehens hätten sich diese Mißstände immer weiter ausgedehnt, so daß auch aus diesem Grunde das Beibehalten der Verkaufsstellen nicht zu empfehlen sei.[4])

---

[1]) KoRu. 1916, S. 304.

[2]) KoRu. 1917, S. 379.

[3]) Krüger, Hans: Dresdens Lebensmittelverwaltung; „Beiträge", Heft 7/8. (Die Nahrungsmittelwirtschaft großer Städte im Kriege), Berlin 1917, S. 58.

[4]) DeRaZei. 1918, S. 10. — Im Jahre 1920 beschloß der Rat der Stadt München, den Betrieb der städtischen Verkaufsstellen einzustellen. Die Veranlassung dazu boten die entstandenen großen Verluste, die, ohne Berücksichtigung der Möglichkeit weiterer Verluste an noch

Das Verlust- und Gewinnkonto der städtischen Nahrungsmittelwirtschaft der Berliner Vorortgemeinde Reinickendorf schloß für das Jahr 1919 bei einem Umfang des Betriebes von elf Verkaufsstellen mit einem Verluste von über 150 000 Mark ab. Der Geschäftsbericht begründete diesen Ausfall u. a. damit, daß sich Abschreibungen für inzwischen fast wertlos gewordene Warenbestände nötig gemacht hätten und wies weiter auch auf die Unehrlichkeit von Verkaufsangestellten und auf das mangelnde Verantwortungsgefühl der Angestellten in gehobener Stellung hin. [1])

Auch hier zeigte sich also, daß das mit der Ausgabe der städtischen Waren betraute Personal keine Gewähr für eine im Sinne der Stadtverwaltung liegende Warenzuteilung an die Verbraucher bot.

Als der Stadtverordnete Sanitätsrat Dr. Fischer in der Bochumer Stadtverordnetenversammlung im Jahre 1918 zur Begründung seiner Behauptung, daß in der ganzen Stadt eine starke Mißstimmung gegen die städtischen Verkaufsstellen

---

vorhandenen Warenbeständen, die Summe von vier Millionen Mark weit überstiegen. (HaSchu. 1920, S. 256.)

Als am 5. August 1920 den Stadtverordneten von Bochum der erste Rechenschaftsbericht mit genauer Darlegung über fünf Jahre städtischer Lebensmittelwirtschaft vorgelegt wurde, zeigte sich ihnen das unerfreuliche Bild, daß die Buchführung der Lebensmittelversorgungsstelle, die bis zum 1. Juli 1918 als ein rein städtisches Unternehmen gearbeitet hatte, so mangelhaft gewesen war, daß keine Möglichkeit bestand, auch nur über die Umsatzhöhe genaue Angaben zu machen; denn eine geordnete Buchführung hatte man erst eingerichtet, als im Juli 1918 Großhändler zu Geschäftsführern bestellt worden waren.

Im Jahre 1918 und im ersten Halbjahr des Jahres 1919 — die Lebensmittelversorgungsstelle trat im Juli 1919 in Liquidation — wurden für etwa 43 Millionen Mark Waren umgesetzt. Auf die Warenvorräte, die zur Zeit der Liquidation mit etwa 15 Millionen Mark zu Buche standen, mußten Abschreibungen in Höhe von etwa 7¾ Millionen Mark erfolgen. Im Einzelfalle wurden bei einer Partie Suppenmehl im Buchwerte von 1 372 846 Mark 969 068 Mark abgeschrieben, bei Kartoffelwalzmehl von 1 791 560 Mark 1 414 389 Mark, bei Dörrobst von 2 453 530 Mark 1 090 458 Mark, bei Rauchfleisch von 289 383 Mark 206 427 Mark, bei Weißkohl von 283 708 Mark 218 576 Mark usf.. Als Lagerverlust ergab sich bei der Inventur die Summe von 722 345,48 Mark oder 4,76 v. H. des Buchwertes. Die Betriebsunkosten beliefen sich insgesamt auf 16,51 v. H. (des vermutlichen Umsatzes von fünf Jahren). (KoRu. 1920, S. 329.)

Der Oberbürgermeister der Stadt Köln, die den Verkauf in eigener Regie in besonders großem Umfange betrieb, erklärte im Jahre 1920 in der Stadtverordnetenversammlung, daß die Verluste der Stadt bei der Nahrungsmittelversorgung bis zum 1. April 1917 8,2 Millionen Mark und bis zum 31. März 1918 weitere 12 Millionen Mark betragen hätten. In der Zeit vom 31. März 1918 bis zum 30. September 1919 seien 23 Millionen Mark und vom 30. September 1919 bis zum 31. März 1920 61 Millionen Mark als Verlust zu buchen gewesen. (HaSchu. 1920, S. 248.)

[1]) HaSchu. 1920, S. 76.

herrsche, u. a.[1]) betonte, daß nur die Verkäuferinnen selbst und deren Angehörige, Bekannte und Freunde einen Vorteil von dieser Einrichtung hätten,[2]) wird er zwar übertrieben haben, aber die berechtigten Klagen über die Unzuverlässigkeit des Verkaufspersonals[3]) sind nicht selten gewesen.

Für unsern Zweck genügt die Feststellung dieser Tatsache, und es ist kaum notwendig, auch dessen Erwähnung zu tun, daß städtische Angestellte und Beamte sich an Lebensmittelschiebungen größten Umfangs beteiligt haben, wie es z. B. in Neukölln[4]) vorgekommen ist.

Bei alledem darf man jedoch nicht vergessen, daß die an der öffentlichen Bewirtschaftung geübte Kritik ganz allgemein „viel aufmerksamer und geräuschvoller war, als sie vor dem Kriege jemals gegenüber Privaten gewesen ist."[5])

Die Bedenken, die den Kommunen Veranlassung gaben, auf die Mitarbeit des Einzelhandels dauernd oder vorübergehend zu verzichten, wurden bereits erwähnt. Dieser Verzicht, der sich sowohl auf die Mitwirkung an der Verteilung aller in der öffentlichen Hand befindlichen Waren als auch nur auf einzelne Waren oder Warengruppen erstrecken konnte, wurde mancherorts aus grundsätzlichen Erwägungen heraus von vornherein ausgesprochen, ist aber auch nicht selten die Folge davon gewesen, daß die versuchsweise Einschaltung der Einzelhändler in die Warenverteilung nicht zur Zufriedenheit der kommunalen Behörden ausgefallen war oder davon, daß die Verhandlungen zwischen diesen und den Einzelhändlern an irgendwelchen Hindernissen zum Scheitern gekommen waren.

Bei dieser Gelegenheit sei — unbeschadet der Richtigkeit der die Ausschaltung der Einzelhändler betreffenden Ausführungen — ausdrücklich darauf hingewiesen, daß viele Gemeinden es von Anfang an für das beste hielten, wenn die Warenverteilung auch im Kriege durch die Kreise ausgeführt werden könne, in deren Hand sie bisher gelegen habe.

Zugleich sei bemerkt, daß die Ausschaltung der Einzelhändler als Warenverteiler — alles in allem genommen — einen viel geringeren Umfang gehabt hat, als es nach den zahlreichen laut erhobenen Klagen scheinen möchte.

In Essen, wo die Stadtverwaltung anfangs die von ihr beschafften Lebensmittel nur in eigenen Verkaufsstellen an die minderbemittelte Bevölkerung und an Kriegerfrauen abgab,

[1]) Der Stadtverordnete brachte gegen das System der Bochumer städtischen Verkaufsstellen heftige Klagen und Angriffe vor, die gerade in diesem Falle (siehe den oben besprochenen im Jahre 1920 erstatteten Rechenschaftsbericht über die städtische Lebensmittelwirtschaft Bochums, S. 57, Fußnote 4 v. S. 56) wohl berechtigt erscheinen.

[2]) Kriegsjahrbuch 1918, S. 9.

[3]) Vgl. auch Krüger, H., a. a. O., S. 58; ferner: v. Blanquet, Irma, a. a. O., S. 18.

[4]) Vgl. „Tägliche Rundschau" v. 12. IX. 1919.

[5]) v. Blanquet, I., a. a. O., S. 29.

wurde später die Verteilung verschiedener, in genügenden Mengen vorhandener Waren an die Bevölkerung den Händlern übertragen. Hierbei zeigte sich leider — wie die Stadtverwaltung damals in der Presse bekanntgab —, daß ein großer Teil der zum Verkauf zugelassenen Geschäfte sehr unzuverlässig war und trotz der angedrohten Strafen versuchte, die von der Stadtverwaltung erlassenen Anordnungen zu umgehen.[1])

Der Oberbürgermeister von Berlin ließ auf eine Beschwerde über die gemeindliche Lebensmittelversorgung u. a. antworten, daß die Bemühungen der Stadtverwaltung, den privaten Handel zur Verteilung der von der Stadt gekauften Waren „unter Gewährung von Verdienstmöglichkeit" heranzuziehen, an dem Verhalten der Händler gescheitert seien. Als Beispiel wurden Vereinbarungen mit einer Großhändler- und einer Einzelhändlervereinigung erwähnt, nach denen der Kartoffelverkauf durch Händler erfolgen sollte. Schon innerhalb der ersten acht Tage sei die Stadt in diesem Falle von den Händlern im Stich gelassen worden.[2])

Der Magistrat der Stadt Züllichau gab in einer Stadtverordnetensitzung im Jahre 1915 eine Erklärung ab, in der er zum Ausdruck brachte, daß sich von den zwanzig am Platze ansässigen Lebensmittelgeschäftsinhabern nur fünf auf einen Aufruf des Magistrats zur Beteiligung an der Verteilung der städtischen Lebensmittel gemeldet hätten, obwohl die Stadtverwaltung den Vermittlern einen guten Gewinn sichern wollte. Erst nach diesem Mißerfolg sei der Verkauf durch die Stadt selbst besorgt worden.[3])

Die letztgenannten Beispiele müssen den Eindruck erwecken, daß es allein an dem Verhalten der Händler lag, wenn die Städte sich ihrer Hilfe nicht bedienten. Läßt man aber die Gegenseite zu Worte kommen, so ergibt sich, daß die Verhältnisse doch nicht so einfach lagen. Denn die Einzelhändler erklären: „Daß sich die Stadtverwaltungen nicht überall des berufsmäßigen Handels zur Verteilung ihrer eingekauften Vorräte bedient haben, lag sehr oft an ihrem geringen Entgegenkommen gegenüber den berechtigten Wünschen der Kleinhändler. Man hat von ihnen verlangt, die überwiesenen Waren unter so schweren Bedingungen[4]) oder mit einem so geringen Nutzen zu verkaufen, daß die Geschäftsunkosten nicht einmal gedeckt werden konnten."[5]) Und

[1]) KoRu. 1916, S. 69.
[2]) „Vorwärts", 1915, Nr. 273.
[3]) KoRu. 1915, S. 406.
[4]) Die Kommunen verlangten von dem einzelnen Händler etwa, daß er eine verhältnismäßig große Warenmenge, deren Güte sie nicht gewährleisteten, auf einmal entnehme, sie sogleich bezahle und für ihre Zuführung an ihn selbst Sorge trage. Darauf waren viele Einzelhändler, daran gewöhnt, von den Großhändlern „frei Haus" beliefert zu werden, nicht eingerichtet. Es fehlte ihnen an eignem Fuhrwerk und bei der Inanspruchnahme fremder Hilfe mußten sie damit rechnen, daß sich der Unkostensatz zu hoch stellen würde.
[5]) Kriegsjahrbuch 1916, S. 226.

des weiteren wird gesagt, daß sich die Einzelhändler im Falle der Beteiligung am Vertrieb der städtischerseits eingekauften Lebensmittel gern mit einem bescheidenen Nutzen, sofern dieser nur die Erhaltung der Existenz ermögliche, begnügen würden.[1])

So stand Meinung gegen Meinung.

Die Erklärung für die unerfreuliche Tatsache, daß die Ansichten der beiden Parteien darüber, ob die den Händlern auferlegten Bedingungen tragbar, namentlich die ihnen zugebilligten Preisaufschläge ausreichend seien oder nicht, unvereinbar auseinandergingen, aber bietet der Umstand, daß es den Vertragsgegnern oftmals an zureichender Vertrautheit mit den Fragen exakter kaufmännischer Selbstkostenberechnung und den Behörden außerdem an allem Einblick in die Eigenart des einzelhändlerischen Betriebes fehlte. Die herrschende Unklarheit über die Grundvorstellungen erschwerte die Möglichkeit sachlicher Verhandlungen und stellte damit deren Erfolg von vornherein in Frage.

Daß es freilich auch vorgekommen ist, daß Einzelhändler (oder Vereinigungen von solchen) Verhandlungen mit den Kommunalverwaltungen ablehnten, weil sie die Betätigung dieser Behörden auf dem Gebiete der Warenbeschaffung und der Warenverteilung als einen unberechtigten Eingriff in ihren Aufgabenkreis betrachteten, gegen den man (womit eine gewiß sehr unkluge Einstellung bekundet wurde) durch Verweigerung der Mitarbeit opponieren müsse, soll nicht verschwiegen werden.

Auf eine im Reichstage der Regierung unterbreitete „Kleine Anfrage“ wurde von einem Vertreter des Kriegsernährungsamtes im März 1915 bezüglich der eigenen Verkaufsstellen der Städte geantwortet, daß deren Einrichtung einmal erfolgt sei, um preisregulierend zu wirken, während gleichzeitig auch der Einzelhandel beliefert werde (wie in Posen), andererseits, um besonders billige Lebensmittel ohne Vermischung mit teuren Waren des freien Handels an die Verbraucher zu bringen (wie vorübergehend in Dresden), schließlich aber auch in größerem Maßstabe neben dem Einzelhandel oder für ihn in westlichen Städten. Die Entschließung, inwieweit dieses Verfahren zweckmäßig sei, müsse von der Abschätzung der berechtigten Interessen der Verbraucher ausgehen und sei örtlicher Natur, und es sei nicht möglich, durch schematische Vorschriften den Gemeinden die örtliche Verantwortung hierfür abzunehmen.[2])

Sowohl von seiten des privaten Handels als auch von seiten der Konsumgenossenschaften sind von Anfang an gegen das System des Warenvertriebs in städtischer Regie Bedenken geltend gemacht worden.[3])

[1]) DeRaZei. 1915, S. 2; vgl. auch DeWiZei. 1916, S. 462.
[2]) DeRaZei. 1917, S. 71.
[3]) Vgl.: Die Arbeit der Rabattsparvereine in der Kriegszeit (Bericht über das Verbandsjahr 1914/15), S. 29; ferner DeRaZei. 1915, S. 2; DeWiZei. 1916, S. 437; ebda., S. 461; KoRu. 1916, S. 389; KoPra. 1916, S. 394.

Das geschah natürlich in erster Linie im eigenen Interesse, aber die Einwände stützten sich doch auf die Ergebnisse praktischer Erfahrung und ihre Erhebung lag im Interesse der gesamten Bevölkerung.

Eine unbedingte Berechtigung erkannte man der Warenabgabe in städtischen Verkaufsstellen nur zu, sofern es sich um die Versorgung notleidender Personen oder Bevölkerungsteile handelte, denen einzelne Warenarten oder Warenposten zu unverhältnismäßig niedrigen Preisen zukommen sollten. Im übrigen aber wurde das Vorgehen der Städte als weder im Interesse der privaten und der konsumgenossenschaftlichen Warenverteiler noch als in dem der Verbraucher liegend angesehen.

Man nannte nachstehende Gründe:

Die Kommunen unterschätzen die mit dem Vertrieb von Lebensmitteln verbundenen Schwierigkeiten. Für den Einkauf, die Lagerung und den Verkauf der Waren fehlt es ihnen an sachverständigem, geschultem kaufmännischen Personal. Mangel an Warenkenntnis führt beim Einkauf zur Bewilligung überhöhter Preise für Waren minderer Qualität, führt auch, mit Rücksicht auf die Haltbarkeit der Ware, zum Einkauf und zur Lagerung zur Unzeit.

So entstehen bereits bei der Beschaffung vermeidbare Unkosten, die durch unsachgemäße Behandlung und ungenügende Kontrolle der eingelagerten Waren erhöht werden.

In der Regel werden die allgemeinen Betriebsunkosten der Städte sehr hoch sein; denn neben dem Personal müssen alle Einrichtungen, die für den Betrieb des Warengeschäftes notwendig sind, wie Läden, Lager, Inventar aller Art, erst beschafft werden.

Die begrenzte Menge der den Gemeinden zur Verfügung stehenden Waren zwingt allein schon zur Beschränkung der Zahl der kommunalen Verkaufsstellen. Vor den wenigen Läden aber drängen sich die Käufer. Sie müssen stundenlang warten und werden verärgert und mißmutig. Leicht ist es möglich, daß nur solche Verbraucher in den Besitz der städtischen Lebensmittel gelangen, die es über sich gewinnen, in Wind und Wetter vor den Verkaufsstellen auszuharren, um gelegentlich trotzdem leer auszugehen.

Was erreicht werden soll, nämlich den Verbrauchern Lebensmittel zu niedrigem Preis zuzuführen, wird vereitelt, weil die kommunale Warenverteilung nicht billiger[1]) arbeitet als der private Handel und die bei ihr entstehenden Unkosten von der Allgemeinheit getragen werden müssen.

Weil ferner der städtische Betrieb die händlerischen Aufgaben nicht besser als der Berufshandel erfüllt und den Bedürfnissen der Verbraucher weniger entgegenzukommen vermag, wird an Stelle der beabsichtigten Beruhigung der Bevölkerung eine immer wachsende Unzufriedenheit eintreten.

[1]) le Coutre, Walter: Die Grundgedanken der deutschen Preispolitik im Weltkriege 1914—1918; Berlin 1919, S. 70.

Bei der Uebertragung der Warenverteilung an die privaten Einzelhändler und die Konsumgenossenschaften sind dagegen alle Voraussetzungen persönlicher und sachlicher Art für ein zufriedenstellendes Ergebnis vorhanden. Zudem ist nicht recht einzusehen, warum es nötig sein soll, in einer Zeit des Mangels an sachlichen und persönlichen Arbeitsmitteln, vorhandene Warenverteilungseinrichtungen auszuschalten, die fachgerecht arbeiten und infolge ihrer großen Zahl der Bevölkerung die Befriedigung ihrer Bedürfnisse auf bequemem Wege ermöglichen, um an ihre Stelle unter kostspieligen Aufwendungen eine minderleistungsfähige Organisation zu setzen, die unvermeidlich schwere Schädigungen der Einzelhändler und der Konsumgenossenschaften, Verödung der Läden und Lager, Zwang zur Verringerung des Personals, unvollkommene Ausnutzung aller Geschäftseinrichtungen zur Folge hat.

Speziell von den Einzelhändlern und den ihnen nahestehenden Kreisen wurde folgendes geltend gemacht:

Die Schädigung einer Berufsgruppe, die wie alle anderen ihre vaterländischen Pflichten erfülle, sei um so mehr zu verwerfen, als sie auch diesen anderen Berufsgruppen keinen Nutzen bringe. Ferner bestehe ein allgemeines volkswirtschaftliches Interesse an der „Erhaltung eines wichtigen und unentbehrlichen Gliedes unseres Wirtschaftsorganismus“ und ein „allgemeines Staatsinteresse an der Wohlfahrt und Lebensfähigkeit zahlreicher größerer und kleinerer Existenzen.“ [1])

b) Der Vertrieb öffentlich bewirtschafteter Waren durch Einzelhändler und Einzelhändlerorganisationen.

Je mehr die Zahl der Warenarten und die Menge der Waren anwuchs, die den Kommunen von den übergeordneten Stellen der öffentlichen Bewirtschaftung angeboten oder überwiesen wurden, je unvollkommener die städtischen Verteilungsorganisationen die ihnen übertragenen Aufgaben zu lösen vermochten, desto dringender wurde die Notwendigkeit empfunden, die Mitwirkung der Händler in Anspruch zu nehmen. [2])

Wenn auch von vielen Städten die eigenen Verkaufsstellen nicht ganz aufgegeben wurden,[3]) so kam ihnen für die Versorgung der Bevölkerung doch nach und nach eine immer geringere Bedeutung zu, während das Schwergewicht der Verteilung der öff. bew. Waren in steigendem Maße beim Einzelhandel lag. [4]) Dies hätte vielleicht von Anfang an der Fall sein können,

[1]) Vgl. DeWiZei. 1916, S. 437.

[2]) Vgl. Skalweit, August: Kommunale Ernährungspolitik; „Beiträge“ Heft 7/8 (Die Nahrungsmittelwirtschaft großer Städte im Kriege), Berlin 1917, S. 24.

[3]) Im Jahre 1918 bestanden — nach den Angaben der Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel — noch insgesamt 742 und im Jahre 1923 noch 39 städtische Verkaufsstellen. (Wirtschaft u. Statistik, 1924, Nr. 22, S. 733.)

[4]) Daß auch die Konsumgenossenschaften — über deren Beteiligung an der Warenverteilung an anderer Stelle (S. 77 ff.) berichtet wird — Berücksichtigung fanden, ist hier und im folgenden vorausgesetzt.

wenn nicht — außer den schon besprochenen — ein Umstand vorhanden gewesen wäre, der für die Nichtbeteiligung der Einzelhändler von hoher Bedeutung, wenn nicht zuweilen von ausschlaggebendem Einfluß war: Die organisatorische Zersplitterung im Einzelhandel.

Es ist vielen Einzelhändlern klar gewesen, daß nur auf dem Wege der Organisation die Schwierigkeiten, die die zwangswirtschaftliche Versorgungsregelung den Einzelhändlern brachte, gemildert werden konnten, und daß ein großer Teil der Mißstände, die vielerorts bei der Lebensmittelverteilung bestanden, auf die unvollkommene, lückenhafte Organisation ihrer Berufsgruppe zurückzuführen war.

Wenn in allen größeren Gemeinden festgefügte Einzelhandelsorganisationen für die Lebensmittelversorgung zur Verfügung gestanden hätten, die mit der Gemeindeverwaltung Hand in Hand arbeiten konnten, so würden — wie wohl anzunehmen ist — viele Gemeinden ihre Bedenken zurückgestellt haben. Vor allem hätte der die Einzelhändler beunruhigende Eingriff des Staates, der im September 1915 mit der bereits erwähnten Bek. vorgenommen wurde, vermieden werden können. So aber bestand, falls die Kommunen von den ihnen zugesprochenen Befugnissen Gebrauch machten, wegen der dauernd zunehmenden Warenknappheit und der um sich greifenden behördlichen Versorgungsregelung, die Gefahr, völlig vom Warenvertriebe ausgeschlossen zu werden, angesichts der es denn auch an Eingaben und Vorstellungen bei den Regierungen, den Gemeinden, den Kommunalverbänden, den Parlamenten und ihren Abgeordneten nicht gefehlt hat.

Die amtlichen Stellen gaben ihre grundsätzliche Bereitwilligkeit zu erkennen, sich des angesessenen fachkundigen Einzelhandels zu bedienen. Das taten sowohl Zentral- als auch Kommunalbehörden.

Die Städte, die voraussahen, daß die kommunale Wirtschaft um so mehr zur Plage werden konnte, auf je mehr Lebensmittel sie sich erstreckte [1]), mußten aus dem Zwang der Verhältnisse heraus, eben wegen der Unmöglichkeit der ausschließlichen Warenverteilung in eigener Regie — wie Skalweit meint: „wohl oder übel“ — nach Mitteln suchen, „ihre Verteilungsaufgabe in Zusammenarbeit mit den Gewerbetreibenden zu erfüllen“, [2]) wofern sie nicht schon seit Kriegsbeginn die ungewohnte Tätigkeit des Handels zu der übrigen durch den Krieg stark angewachsenen Arbeit nur ungern übernommen hatten.

Den Zentralstellen der öffentlichen Bewirtschaftung kam es im Interesse der Verbraucher auf möglichst große Bezugserleichterung und auf möglichst rasche Warenzuführung an, deren Voraussetzung sie in dem Vorhandensein einer genügend großen Anzahl Verteilungsstellen sahen.

Ganz allgemein aber wurde der Weg der Organisation gewiesen.

[1]) Krüger, H., a. a. O., S. 58.

[2]) Skalweit, A., a. a. O., S. 24.

Das Kriegsernährungsamt, das in seinen „Mitteilungen“ den Gemeinden praktische Vorschläge für die zweckmäßige Heranziehung des Einzelhandels machte, Regierungen und Parlamente erteilten den guten Rat, man möge sich zusammenschließen.

Anfang des Jahres 1916 empfahl sowohl der Reichstag[1]) als auch das Preußische Abgeordnetenhaus den Einzelhändlern dringend den Zusammenschluß.

Das Preußische Abgeordnetenhaus nahm am 22. II. 1916 folgenden Antrag an: „Die Regierung wolle dahin wirken, daß die Bildung von Vereinen des Kleinhandels zur Verteilung von Lebensmitteln gefördert und daß die Gemeinden mit diesen und bereits bestehenden derartigen Vereinen oder Genossenschaften zwecks Herbeiführung einer rationellen Verteilung der Nahrungsmittel in vertragliche Beziehung treten.“

Eine bereits im November 1915 ergangene Ergänzung[2]) der Bek. vom 25. September des gleichen Jahres ermächtigte die Landeszentralbehörden, Händler und Händlervereinigungen zur Regelung der Beschaffung, des Absatzes und der Preise der Waren auch ohne ihre Zustimmung zu Verbänden zu vereinigen.

Ueberall, wo die Einzelhändler in den Verteilungsapparat eingegliedert wurden, verloren sie mehr oder weniger ihren bisherigen Charakter als „spekulative Handeltreibende“[3]) und wurden Beauftragte der Kommunen, die auf die Einhaltung genauer die Preisbemessung, die Art des Verkaufs der Waren nach Menge und Zeit, die Erledigung gewisser Verwaltungsarbeiten und die Gestaltung ihres gesamten Geschäftsbetriebes betreffender Bedingungen verpflichtet waren. Ihre Freiheit, als selbständige Kaufleute zu handeln, war ihnen genommen, und zwar oft nicht nur hinsichtlich der ihnen zugeteilten Warenposten. Vielmehr hatte man ihnen darüber hinaus wohl auch die Verpflichtung auferlegt, sich auf den Vertrieb dieser Waren überhaupt zu beschränken oder doch den überwiesenen gleichartige Waren, deren Erwerb ihnen im freien Handel möglich gewesen wäre, nicht zu führen. Sie hatten sich Kontrollmaßnahmen zu unterwerfen, die im Laufe der Zeit immer weiter ausgedehnt und immer eingehender geregelt wurden.

Ueberaus schwer ist es, kurz zu umschreiben, in welchen Formen und in welchem Umfange ihre Einschaltung in den Verteilungsprozeß vorgenommen wurde.

Hinsichtlich der Lebensmittel, die die Städte gleich zu Kriegsbeginn zu Gegenständen der Vorratswirtschaft gemacht hatten, wie Reis, Graupen, Grieß, Teigwaren, Hülsenfrüchte, Trocken-

[1]) Am 14. I. 1916.

[2]) Bek. z. Erg. d. Bek. über die Errichtung von Preisprüfungsstellen und die Versorgungsregelung vom 25. Sept. 1915 vom 4. November 1915 (RGBl. S. 728), § 15 b.

[3]) Nach Oberbürgermeister Koch-Kassel (im „Tag“, Nr. 60 vom 13. III. 1917; KoRu. 1917, S. 184).

gemüse, gilt, daß in der Regel, sofern die Stadtverwaltung diese Waren unmittelbar selbst beschafft hatte, auch der Weiterverkauf in eigene Regie genommen wurde.

So verfuhr z. B. die Stadt Ulm. Posen dagegen, wo man im Jahre 1917 außer einer städtischen Hauptverkaufshalle zehn Zweigstellen unterhielt, ließ Einzelhändler, wenn sie sich verpflichteten, vorgeschriebene Preise einzuhalten, zum Mitvertrieb zu. In Hannover wurden die städtischen Verkaufsstellen aufrecht erhalten, um den Verbrauchern Schutz gegen etwaige Ueberteuerungen durch die Händler, die im übrigen zum Verkauf herangezogen worden waren, zu gewähren. In Kassel erfolgte die Verteilung der vom „Stadteinkauf" beschafften Waren durch die Einzelhändler. Ein städtischer Laden, der aufrecht erhalten wurde, hatte den Zweck, solche Waren, deren Zuteilung an die privaten Geschäfte infolge ihrer geringen Menge unmöglich war, zum Verkauf zu bringen. Außerdem gab er an Urlauber und andere nicht zur allgemeinen Versorgung gehörende Personen Lebensmittel ab.

In den Fällen aber, in denen die Beschaffung der obengenannten Warenarten in der Hand von Einkaufsgesellschaften lag, die die Gemeinde mit dieser Aufgabe betraut hatte, wurden die Händler gewöhnlich auch für den weiteren Absatz vorwiegend oder allein benutzt. Beispiele dafür bieten die Regelungen in Straßburg i. E. und in Dortmund.

Zur Butter- und Fettverteilung verwendeten die Kommunen zumeist die Verkaufsstellen des ehemals freien Handels. Wo die Verteilung nur von einer beschränkten Anzahl Händler besorgt werden durfte, konnten dabei den übrigen, auch wenn man diese zum Verkauf vieler anderer öff. bew. Waren zugelassen hatte, große Nachteile insofern erwachsen, als die Gefahr bestand, daß die Verbraucher auch die von den aus der Butter- und Fettverteilung ausgeschlossenen Händlern geführten Waren ausschließlich in Geschäften entnahmen, in denen zugleich Butter und Fette abgegeben wurden.[1])

Verschiedenartig erfolgte die Oberverteilung bei dieser Warengruppe; in Dortmund und Hannover z. B. durch die Bezirksfettstellen, in Posen durch einen einzigen Großhändler, in Dresden durch eine eigens zu diesem Zwecke gegründete Butter- und Fettverteilungsgesellschaft usf..

Kartoffeln erwarb der Verbraucher — abgesehen von den Fällen des direkten Einkaufs beim Landwirt — entweder von der Kommune am Bahnwagen oder in den städtischen Lagern und Verkaufsstellen. Doch wurde der Einzelhandel selten ganz ausgeschaltet, sondern in größerem oder geringerem Umfange beteiligt.

Beim Gemüse- und Obstverkauf herrschte wohl überall ein Nebeneinander von behördlicher und händlerischer Verteilung.

[1]) Vgl. z. B. DeRaZei. 1917, S. 8.

Nach der Gründung der Reichsstelle für Gemüse und Obst wurden zwar (unter behördlicher Verwaltung oder Aufsicht stehende) „Großmärkte" eingerichtet, denen der Vertrieb der von der Reichsstelle überwiesenen Waren oblag, der gewöhnlich an den städtischerseits gebundenen oder den freien Handel erfolgte. Daneben behielt man aber, schon im Interesse der Beeinflussung der Wochenmarktpreise, städtische Verkaufsstellen oder Marktstände bei. In Straßburg i. E. wurde z. B. die Markthalle ausschließlich dem städtischen Kleinverkauf eingeräumt. [1])

Die Stadt Dresden hatte den Warenabsatz anfangs teils durch den privaten Einzelhandel und durch Konsumvereine, teils durch städtische Verkaufsstellen vornehmen lassen. Sie hob diese Verkaufsstellen im Januar 1916 auf, nachdem sie im August 1915 begonnen hatte, „die beteiligten Händlerkreise möglichst so zu organisieren, daß sie zum Absatze der städtischen Waren geeignet wurden." [2]) Aus der Reihe der auf Veranlassung der Stadt gegründeten Gesellschaften sei die Warenverteilungsgesellschaft m. b. H. hervorgehoben, als deren Gesellschafter neben dem Verein Dresdener Kaufleute zwei Konsumvereine, nämlich der Görlitzer Wareneinkaufsverein und der Konsumverein „Vorwärts" genannt werden. Ihr Geschäftskreis erstreckte sich auf alle Waren, deren Verteilung nicht anderen Gesellschaften oblag. [3]) Eine ihr beigegebene Preis-

[1]) In Frankfurt a. d. Oder fand der Verkauf an die Verbraucher in einer vom Nahrungsmittelamt eingerichteten Markthalle, durch mehrere städtische Verkaufsstellen und durch „verkaufsberechtigte" private Händler statt.

[2]) Krüger, H., a. a. O., S. 58. — Der „Kleinhandelsgesellschaft m. b. H." in Frankfurt a. d. Oder gehörten der Frankfurter Wareneinkaufsverein, der Görlitzer Wareneinkaufsverein, der Konsumverein und eine private Großhandelsfirma an. — In Ludwigshafen wurde gegen Ende des Jahres 1915 auf Anregung der Stadtverwaltung eine „Vereinigung der Kolonialwarenkleinhändler" gegründet. Ihre Aufgabe war die Vermittlung der von der Stadtverwaltung beschafften Lebensmittel an die ihr angeschlossenen Einzelhändler. — Im April 1916 erfolgte die Verteilung der „städtischen" Waren nach folgendem Schlüssel:

Konsumverein L'hafen	= 5/16
Warenbezugsverein	= 1/16
Einkaufsvereinigung	= 6/16
Großhändler	= 4/16
	16/16

(Näheres bei Heim, Peter: Die Kleinhandelspreise wichtiger Lebensmittel in Ludwigshafen während des Krieges mit besonderer Berücksichtigung der staatlichen Preispolitik; Greifswald 1921, Dissertation; vornehmlich S. 71 ff..)

[3]) Zu diesen gehörten u. a. eine Mehlverteilungsgesellschaft (Großhändler und kleinere Zwischenhändler), eine Kartoffelverteilungsgesellschaft (drei Grossisten), eine Butter- und Fettverteilungsgesellschaft (Großhändler) und eine Verteilungsstelle für Gemüse und Obst (einige Großhändler). Sie alle hatten die Rechtsform der G. m. b. H.. — Der Verkauf an die Verbraucher erfolgte ausschließlich durch die Einzelhändler und die Konsumvereine.

kommission aus Vertretern der Händler und der Verbraucher stellte die Großhandels- und die Einzelhandelsverkaufspreise fest, zu deren Einhaltung die Abnehmer der Gesellschaft verpflichtet waren. Die Preise wurden auf den Rechnungen genau vorgeschrieben und mußten in den Geschäften ausgehängt werden.

Enges Zusammenarbeiten zwischen Behörde und Einzelhandel war dort zu bemerken, wo der Einzelhandel gut organisiert war, Fühlung mit der Stadtverwaltung hatte und in verständiger Weise seine Mitarbeit anbot.

Das war z. B. in Erfurt der Fall. Hier hatte der in Magistrat und Stadtverordnetenkollegium vertretene und in Rabattspar- und Einkaufsverein zusammengeschlossene Einzelhandel die Führung. Die Verteilung der von der Stadtverwaltung zugewiesenen Lebensmittel an die einschlägigen Geschäfte einschließlich der drei Konsumvereine und des Warenhauses erfolgte durch den Rabattsparverein, der seinerseits zur Abnahme der Waren vertraglich verpflichtet war und durch Hinterlegung von Wertpapieren für Sicherstellung hatte sorgen müssen. [1])

Ein Rabattsparvereinsvertreter brachte, als er über diese Regelung berichtete, — von seinem Standpunkte aus wohl mit Recht — zum Ausdruck, daß in Erfurt (in dieser Beziehung) „geradezu ideale Verhältnisse" herrschten. [2]) Aber man darf nicht verkennen, daß bei einer so einseitigen Regelung die Interessen anderer, etwa die der Großhändler oder die der Konsumgenossenschaften, (tatsächlich oder vermeintlich) geschädigt werden konnten.

Den Behörden mußte es, auch wenn sie den ehrlichen Willen hatten, auf die Sonderinteressen der verschiedenen Arten der Warenverteiler Rücksicht zu nehmen, schwer fallen, allen Ansprüchen auch nur annähernd gerecht zu werden; denn jeder machte seine Ansprüche, deren Begründungen — wie es nicht anders sein konnte — im einzelnen auseinandergingen, nachdrücklich geltend. Keiner wollte ausgeschaltet, jeder unter möglichst günstigen Bedingungen beteiligt sein.

Mit der grundsätzlichen Bereitwilligkeit, alle in Betracht kommenden Warenverteiler, Großhändler, Einzelhändler (im alltäglichen Sinne des Wortes), Einzelhändlervereinigungen aller Art, Konsumgenossenschaften, Warenhäuser usw., zuzulassen, war wenig gewonnen, solange nicht feststand, in welcher Weise ihre Einschaltung zu erfolgen habe. Sollte man z. B. Konsumgenossenschaften und Einzelhändlervereine schlechthin mit den Großhändlern auf eine Stufe stellen oder die Zuerkennung der Großhändlereigenschaft an bestimmte Voraussetzungen knüpfen? War von der Uebertragung der Großhändleraufgaben auf die seit längerer oder kürzerer Zeit bestehenden oder neu gegründeten oder zu gründenden Einzelhändlervereine nicht eine schwere Schädigung der Großhändler zu befürchten? Führte

[1]) Verbandstagsbericht Edeka 1915, S. 44.
[2]) DeRaZei. 1916, S. 89.

nicht die restlose Zulassung aller Gruppen statt zu wünschenswerter Dezentralisation zu schädlicher Zersplitterung der Lebensmittelverteilung?

Das sind Fragen, über die man durchaus nicht gleicher Meinung war, die teilweise seitens der Zentralbehörden gegen Kriegsende und später zwar eine Regelung fanden, jedoch während der ganzen Zeit der Zwangswirtschaft (nicht nur, aber vor allen Dingen) durch die Kommunalbehörden eine recht verschiedene Beantwortung fanden.

Einkaufsvereine der Einzelhändler, Konsumvereine, Warenhäuser sah man oft — was für ihre Eingliederung in den Verteilungsapparat ja von ausschlaggebender Bedeutung war — als Einzelhandelsunternehmen oder als Großhandelsunternehmen zweiten Grades an. Auf das Drängen der interessierten Kreise hin wurde deshalb in einem Erlaß des Staatssekretärs des Kriegsernährungsamtes im Jahre 1918 ausdrücklich festgestellt, daß Einzelhandelsgroßbetriebe als Großhändler zu betrachten seien. Um als Großhandelsbetrieb zu gelten, sei lediglich erforderlich, daß ein Betrieb die regelmäßigen Funktionen des Großhandels ausführe. Warenbezug in erheblichen Mengen für eine Anzahl kleiner Verkaufsstellen, Lagerung, Abgabe und Zuführung an Kleinverkaufsstellen seien Großhandelsfunktionen, gleichviel, ob ein selbständiges Handelsgeschäft oder ein Zusammenschluß von Einzelhandelsgeschäften in Betracht komme.[1]) Die Ausführungen dieses Erlasses sollten auch auf w ä h r e n d des Krieges gegründete Einkaufsvereine angewendet werden.[2])

Später, unterm 4. Jan. 1919, erließ der damalige Staatssekretär des Reichsernährungsamtes, Wurm, „Richtlinien",[3]) in denen er u. a. bezüglich der Behandlung der Konsumgenossenschaften durch die Kommunalverbände forderte, daß jeder Konsumverein mit einem Jahresumsatz von mindestens 200 000 Mark hinsichtlich der Belieferung und der Preisstellung als Großhändler zu gelten habe, und in denen er für Gleichstellung der Großeinkaufsgesellschaften[4]) der Konsumgenossenschaften mit dem privaten Großhandel und für ihre Beteiligung als Gesellschafter der Bezirkszentralen eintrat, dagegen die Einzelhändler, ihre Einkaufs-

[1]) „Ein Betrieb (!)", heißt es wörtlich in dem Erlaß (E I 699 vom 2. II. 1918), „der diese Aufgaben erfüllt, ist nach Auffassung der Volkswirtschaftlichen Abteilung als Großhandelsunternehmen (!) anzusehen, gleichviel ob er einen selbständigen Handelsbetrieb oder einen Zusammenschluß von Einzeldetailgeschäften (!) darstellt." (Vgl. DeHaRu. 1920, S. 32.) — Aehnlich äußerte sich der Preußische Staatskommissar für Volksernährung unterm 8. März 1918 und der Reichswirtschaftsminister in einem Schreiben vom 17. Dezember 1919.

[2]) Erklärung des Staatssekretärs des Kriegsernährungsamtes vom 24. August 1918.

[3]) Abgedr. KoRu. 1919, S. 30 f..

[4]) Großeinkaufsgesellschaft des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine (GEG) und Großeinkaufszentrale des Reichsverbandes deutscher Konsumvereine.

vereine und ihre Zentraleinkaufsgesellschaft nicht erwähnte, was diese Kreise zu scharfen Protesten und zur Erhebung der Forderung veranlaßte, daß die „Richtlinien" auch auf sie angewendet würden.

Aber das alles waren eben nur Richtlinien und Forderungen, mit denen vor allem die Kommunalverbände und die Gemeindeverwaltungen nach Gutdünken verfuhren.

Kein Wunder, daß die Einzelhändler manchen Anlaß hatten, über ungenügende Berücksichtigung oder Nichtberücksichtigung ihrer Einkaufsvereine und über Bevorzugungen der Konsumgenossenschaften durch Kommunen oder diesen übergeordnete Verteilungsstellen zu klagen, aber auch die Konsumgenossenschaften nicht zufrieden waren und vornehmlich auf die Vernachlässigung ihrer Interessen als Folge der Mittelstandspolitik mancher Gemeinden und Kommunalverbände hinwiesen.

Was die Beteiligung der Einzelhändlereinkaufsvereine als Großhändler anbetrifft und hier besonders interessiert, so fanden sich, wie aus den Antworten hervorgeht, die dem Verbande deutscher kaufmännischer Genossenschaften auf ein von ihm an die ihm angeschlossenen Vereine gerichtetes Rundschreiben zugingen, Verwaltungsstellen, die ausschließlich mit privaten Großhändlern und andere, die mit Einkaufsvereinen und Grossisten, die sie in der Regel beide als gleichberechtigt anerkannten, arbeiteten. Wieder andere stellten ihre gesamten Warenbestände zum Weitervertrieb ausschließlich Einkaufsvereinen zur Verfügung und endlich gab es — wie bereits erwähnt — kommunale Verwaltungsbehörden, die unter Umgehung der Grossisten und der Einkaufsvereine die Waren den einzelnen Kleinhändlern zuführten oder gar diese ebenfalls ausschlossen und den Einzelverkauf in Gemeindeläden besorgen ließen.

Die staatliche Zentraleinkaufsgesellschaft, die bekannte ZEG., lehnte z. B. das Gesuch eines Vereines um Zulassung als Gesellschafter mit einer Begründung ab, in der es heißt: „. . . wenn auch Ihre Vereinigung im großen Umfange importiert hat, so handelt es sich doch um einen Zusammenschluß von Kleinhändlern, die auch in der Form einer Zusammenschließung von uns nicht auf die gleiche Stufe mit Groß-Import-Firmen gestellt werden können." [1])

Diese Ablehnung erfolgte, obwohl vorher, am 14. Januar 1916, vom Reichstag der Antrag einstimmig angenommen worden war, daß die bestehenden Einzelhändlervereinigungen als Großeinkäufer anzuerkennen seien.

Hierzu sei allgemein bemerkt, daß Einzelhändlereinkaufsgenossenschaften an der ZEG. auch später nicht beteiligt waren. Das gleiche gilt für die Beteiligung an Kriegsgesellschaften, an diesen nebengeordneten Organisationen und — mit Einschränkungen — an den sogenannten Bezirkszentralen.

[1]) Verbandstagsbericht Edeka 1916, S. 53.

Zur Schaffung dieser bezirklichen Stellen, die seit der Mitte des Jahres 1916 im ganzen Reiche zu finden waren, hatte die Erfahrung von der Unzweckmäßigkeit der zentralen Belieferung der Gemeinden und Kommunalverbände geführt. Die Bezirkszentralen, die deshalb zwischengeschaltet wurden, vergrößerten zwar den Verwaltungsapparat, entlasteten aber die ihnen untergeordneten Verteilungsstellen. Zumeist beschränkten sie sich auf die Zugehörigkeit behördlicher Mitglieder, doch waren — in den verschiedensten Variationen — auch Großhandelsfirmen und gelegentlich Konsumvereine und Händlereinkaufsgenossenschaften zugezogen worden. So gehörten der Einkaufsgesellschaft für das Großherzogtum Hessen, einer G. m. b. H. mit dem Sitz in Mainz, als behördliche Gesellschafter 21 Stadt- und Kreisverwaltungen und als nichtbehördliche 39 Nahrungsmittelgroßhandelsfirmen und 3 Konsumvereine an, dagegen keine Einzelhändlerorganisationen. Doch konnte jeder zahlungsfähige Einzelhändler, der sich zur Einhaltung der vorgeschriebenen Verkaufsbedingungen verpflichtet hatte, von den einzelnen Gesellschaftern Waren beziehen. Er wurde nach der Reihenfolge der Eingänge der Bestellungen beliefert.[1])

B e t e i l i g t waren Händlereinkaufsgenossenschaften z. B. an der Westfälischen Nahrungsmittelversorgungsgesellschaft m. b. H. in Dortmund, an der Schlesischen Wareneinkaufsgesellschaft m. b. H. in Breslau und an der Lebensmittelversorgungsgesellschaft München.

Bei der Betrachtung der Verhältnisse der u n t e r e n I n s t a n z e n d e r b e h ö r d l i c h e n W a r e n v e r t e i l u n g interessiert auch ein Schreiben des Magistrats der Stadt Halle a. d. Saale.

Die Stadtverwaltung H a l l e hatte mit dem Einkaufsverein ebenso wie mit den Grossisten ein Abkommen getroffen. Obgleich der Vertrag bereits fest geschlossen war, vermochten die Großhändler den Magistrat zu einem Schreiben zu bewegen, in dem darauf hingewiesen wurde, daß der Einkaufsverein nicht zu den Großhändlern gezählt werden könne und deshalb Schwierigkeiten mit der ZEG. möglich wären. „Wir haben daher beschlossen", heißt es am Schluß, „den mit Ihnen abgeschlossenen Vertrag zurückzuziehen und Ihnen zu empfehlen, beim Bezug der Waren die Hilfe der auf der Anlage genannten Großhandelsfirmen in Anspruch zu nehmen."[2])

Dieser Fall bietet zugleich ein Beispiel für die G e g n e r s c h a f t d e r G r o ß h ä n d l e r. Ihnen gegenüber spielen die Einzelhändlereinkaufsvereine ja dieselbe Rolle wie etwa die Konsumvereine in erster Linie gegenüber den Einzelhändlern. Sie übernehmen die Funktionen des nächst höheren Gliedes im Güter-

[1]) DeWiZei. 1916, S. 437 ff..

[2]) Vgl. Verbandstagsbericht Edeka 1916, S. 70; das Schreiben schließt mit dem für bürokratische Korrektheit bezeichnenden Satz: „Wir hoffen Sie damit einverstanden und ersuchen um gefl. Rückgabe des Vertrages gegen Erstattung des von Ihnen gezahlten Stempelbetrages in Höhe von 3 Mark." (!)

verteilungsprozeß. Deshalb ist der Großhandel im Sinne der selbständigen Großhändlerschaft der natürliche Gegner dieser Vereinigungen. Er mußte sie (und sonstige ihn ausschaltende Vereinigungen, wie die Konsumvereine,) von Anfang an bekämpfen, ganz besonders aber dann, wenn ihnen, wie es zur Kriegszeit geschah, behördliche Förderung zuteil wurde. Dabei war es unerheblich, ob sich diese Förderung in Versicherungen des Wohlwollens und in Hinweisen auf die Zweckmäßigkeit einer derartigen Regelung der Versorgung durch Regierungen, Parlamente und zentrale Verwaltungsstellen erschöpfte, oder ob den Worten auch die Tat folgte.

Kurz, es ist vom Standpunkt der Großhändler verständlich, daß sie und ihre Verbände sich gegen eine Vernachlässigung ihrer Interessen durch die Behörden und gegen den „Mißbrauch der Autorität und der Mittel des Staates zu einseitiger Förderung der Genossenschaften und Konsumvereine" wandten.

Ihr Führer im Kampf war der im Mai 1916 gegründete Zentralverband des deutschen Großhandels, dem im Jahre 1919 478 Verbände und 5944 Einzelmitglieder angehörten. Der Zentralverband machte seinen Einfluß den amtlichen Stellen gegenüber geltend, betonte, daß der private Großhandel keine Bevorzugung verlange, vertrat aber nachdrücklich die Meinung, daß auch eine behördliche Begünstigung und Unterstützung der Einkaufsvereine der Einzelhändler, die in ihrer Tätigkeit auf die Ausschaltung des Großhandels abzielten,[1]) in Widerspruch zu der allen Erwerbsständen gegenüber gebotenen Neutralität stehe und daher mit Entschiedenheit abzulehnen sei.[2])

[1]) Hermann Deite meinte in einem Aufsatz („ZEG., Kommunen und Handel") in der DeWiZei. (1916, S. 461 ff.), es bestehe der begründete Verdacht, daß die Anreger und geistigen Urheber des Reichstagsbeschlusses vom 14. I. 1916 die zwangsweise Bildung von Einkaufsvereinen erstrebten und eine Monopolstellung in der Lebensmittelversorgung für sie in Anspruch nähmen. Er spricht damit eine Befürchtung aus, die wohl zu weit geht. Aber es ist natürlich nicht zu verkennen, daß die Ausschaltung der Grossisten um so stärker sein mußte, in je größerem Maße sich die Einzelhändler zu Einkaufsvereinigungen zusammenschlossen. Und die möglichst lückenlose Organisierung des gesamten Lebensmitteleinzelhandels in Einkaufsvereinen erstrebten führende Kreise dieser Berufsgruppe allerdings. Dr. Biller, der damalige Direktor des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften, sagte in einem Verbandstagsreferat zwar: „Wir verlangen keine Ausschaltung des Grossisten durch einen behördlichen Eingriff", stellte aber auch fest: „Unser Ideal ist zweifellos die Einkaufsgenossenschaft als die Versorgungsinstanz für die Gemeinde" und führte dem Sinne nach aus: „Wir glauben die Gesundung unseres Standes erreicht zu haben, wenn alle Einzelhändler genossenschaftlich organisiert sind und was außerhalb der Genossenschaft steht keine Lebensmöglichkeit hat. Dann würde die Ueberfüllung des Berufes mit ungeeigneten Elementen von selbst aufhören." (Vgl. Verbandstagsbericht Edeka 1916, S. 72 und 73.)

[2]) Vgl. dazu den Jahresbericht des Zentralverbandes des deutschen Großhandels 1918/19 und das Rundschreiben des Verbandes Kölner Großfirmen „Großhandel und Einkaufsgenossenschaften des Kleinhandels", 1921.

Eine typische Begründung für den ablehnenden Standpunkt, den Behörden Einkaufsvereinigungen gegenüber einnahmen, bietet auch folgender Fall.

Auf ein Gesuch eines Einkaufsvereins um Zulassung zum Mehlkleinhandel äußerte die Berliner Stadtverwaltung u. a. das Bedenken, daß durch die Zusammenarbeit der Stadt mit Einkaufsvereinen einzelnen Kleinhändlern besondere Vorteile gegenüber unorganisierten Händlern entständen, da nach dem Statut des Vereins ein etwaiger Reingewinn an die einzelnen Mitglieder ausbezahlt werde. „Es kann aber", heißt es dann wörtlich, „nicht Aufgabe der Behörde sein, eine solche unterschiedliche Behandlung einzuführen."[1])

Von seiten der Einkaufsvereine wurde demgegenüber geltend gemacht, die Behörde übersehe, und damit sei ihr Einwand widerlegt, daß der unorganisierte Händler dem Verein nur beizutreten brauche, um auch in bezug auf etwaige Gewinnaussichten gleichgestellt zu sein.

Die bisher angeführten Beispiele, denen weitere angereiht werden könnten, — u. a. verhielten sich auch die Stadtverwaltungen von Kassel[2]) und Schweidnitz ablehnend — stammen aus den ersten Kriegsjahren; das folgende dagegen aus dem Jahres 1921.

In einer Rede im Berliner Stadtparlament erhob der Verbandsdirektor Borrmann gegen die Stadtverwaltung den Vorwurf, die Einkaufsgenossenschaften der Einzelhändler systematisch ausgeschaltet und die Konsumvereine bevorzugt zu haben. Viele der Deputation für das Ernährungswesen unterstehende Abteilungen hätten es abgelehnt, mit den Einkaufsvereinen der Einzelhändler zusammenzuarbeiten; von einigen seien sie zwar beliefert worden, aber nur als Abnehmer zweiten Grades unter verschlechterten Bedingungen. Auch von Berliner Vororten, wie von Alt-Glienicke und Adlershof, habe ihr Verlangen nach Beteiligung an der Verteilung der öff. bew. Waren Ablehnung gefunden.[3])

Nicht selten soll der Grund für die Zurückweisung eines Einkaufsvereins darin gelegen haben, daß in der Stadtverwaltung oder der zu Rate gezogenen Stelle Herren den Ausschlag gaben, die irgendwie an der Niederhaltung der Einkaufsvereine interessiert waren.

Aber es wird nicht nur geklagt; denn wenn man auch die Einkaufsgenossenschaften — was ihnen freilich schon eher recht sein konnte — mancherorts (wie in Bremen neben den beiden dortigen Konsumvereinen) nur als Halbgrossisten behandelte, so arbeitete doch eine ganze Anzahl Gemeinden mit ihnen

[1]) Verbandstagsbericht Edeka 1916, S. 67 f..

[2]) Hier war die Rücksicht auf die Großhändler der Hauptbeweggrund für die bis zuletzt aufrecht erhaltene Ausschaltung der Einkaufsgenossenschaften. Vgl. dazu v. Blanquet, Irma, a. a. O., S. 34.

[3]) DeHaRu. 1921, S. 159.

und mit Grossisten in gleicher Weise, und zwar in der Art zusammen, daß die Einkaufsvereine als Großhändler anerkannt und mit der Belieferung ihrer Mitglieder betraut wurden.

In einer größeren Anzahl Gemeinden oblag den Einkaufsvereinen die ausschließliche Versorgung der Einzelhändler, ja, in einigen Fällen waren die Kommunalverwaltungen sogar bereit, dem Einkaufsverein sämtliche durch ihre Hand gehenden Waren zu überweisen, ohne ihn zu verpflichten, sie auch an Nichtmitglieder abzugeben, so daß städtische Waren nur durch Mitglieder des Vereins an die Verbraucher gelangten.

Schließlich wurden Einkaufsvereine bei den Warenangeboten, die von der ZEG. den Städten zugingen, von der Behörde mit dem Einkauf betraut. Die Preisliste der ZEG. ging an die Vereine, die sich mit dem Magistrat verständigten und mit dessen Zustimmung auf eigene Rechnung kauften. [1])

Will man einen kurzen Ueberblick über die Einstellung der Behörden gegenüber den Einkaufsvereinen während der Zeit der Zwangswirtschaft geben, so kann man sagen:

Die Zentral- und Zwischeninstanzen der öffentlichen Bewirtschaftung nahmen ihnen gegenüber fast durchweg eine ablehnende Haltung ein. Regierungen, Parlamente und maßgebende Verwaltungsstellen zeigten sich dagegen als wohlwollende Befürworter, wenn auch bei vielen den Worten nicht die Tat folgte. Die Stellungnahme der unteren Instanzen der Warenverteilung, der Gemeinden und Kommunalverbände, war sehr verschieden geartet. Doch ist anzuerkennen, daß vielerorts in irgendeiner für beide Teile befriedigenden Weise zusammengearbeitet wurde, und daß darüber hinaus (besonders) manche Kommunalbehörden sich selbst tatkräftig und mit gutem Erfolg um die Gründung von Vereinen bemüht haben.

Der Gedanke des gemeinsamen Einkaufes hat sich während der Zeit der Zwangswirtschaft im Einzelhandel sehr verbreitet. Die Zahl der Einkaufsvereine ist dauernd gestiegen,[2]) und die bestehenden konnten viele neue Mitglieder aufnehmen.

2. Die Ueberwachung der Warenverteiler durch das Verteilungsverfahren.

Das den mit der Ausgabe der öff. bew. Waren an die Verbraucher betrauten Verteilern gegenüber angewandte Kontrollsystem beruhte fast überall, so verschieden und so unzureichend es, besonders anfangs, auch im einzelnen ausgestaltet sein mochte, auf gleichen Grundsätzen.

Je genauer und straffer die Regelung erfolgte, desto weniger erschien die Aufrechterhaltung des Einzelverkaufes in kommunaler Regie gerechtfertigt und desto mehr bot sich die

[1]) Verbandstagsbericht Edeka 1916, S. 74.

[2]) Die Zahl der dem Verbande deutscher kaufmännischer Genossenschaften angeschlossenen Vereine belief sich 1914 auf 126 und in den folgenden Jahren auf 139, 170, 182, 194, 276, 343, 362, 454, 578 (am 31. 12. 1923) Vereine.

Möglichkeit weitgehender oder restloser Einschaltung der letzten Warenverteiler und ihrer Organisationen in den Mechanismus der öffentlichen Bewirtschaftung.

Das System schloß sich eng an die Rationierung, die öffentliche, nach dem Gedanken der Gleichmäßigkeit und Billigkeit geregelte Verteilung der vorhandenen Waren auf die Bevölkerung,[1]) an, für deren Durchführung Formen gewählt wurden, die nicht nur eine sichere Ueberwachung der Verbraucher, sondern auch der Händler gewährleisten sollten.

Die Urform der Anweisungen, die den Verbrauchern den Anspruch auf die ihnen zugebilligten Rationen bescheinigten, bildeten auf ganz bestimmte Warenmengen lautende Marken und Karten.[2]) Sie waren bei Artikeln, deren Belieferungsmenge sich gleich blieb, wie bei Brot und Mehl, am Platze, nicht aber da, wo mit Schwankungen in der Zuteilung gerechnet werden mußte.

In solchen Fällen machte sich die Ausgabe von Anteilmarken ohne bestimmte Mengenangabe und die jeweilige, in der Regel wöchentliche Bekanntgabe der auf jede Marke entfallenden Menge nötig.

Von Wichtigkeit war dabei, daß dem Verbraucher die Gewähr gegeben wurde, diese periodisch in ungleichmäßiger Menge zur Austeilung gelangenden Waren sicher zu erhalten; er mußte, sollte er nicht gezwungen sein, die Ware erst zu suchen, und sollte das Kettestehen, „die häßlichste und unwürdigste Erscheinung der öffentlichen Lebensmittelbewirtschaftung“,[3]) verhindert werden, wissen, wo er den auf ihn entfallenden Anteil sicher erhalten konnte.

Diesem Zwecke zu dienen, war die Aufgabe der nach und nach fast überall und für die meisten öff. bew. Waren eingeführten und von den Verkäufern zu führenden Kundenlisten, die die Verbraucher auf eine bestimmte Ausgabestelle verwiesen, deren Wahl ihnen selbst überlassen war. Mißbräuchlichen Eintragungen konnte dadurch vorgebeugt werden, daß — nach dem Vorgange der Stadt Dortmund — allen Karten für Waren, die eine Eintragung in Kundenlisten nötig machten, ein Abschnitt angefügt wurde, in den Name und Wohnung des Verbrauchers einzutragen waren und der bei der Anmeldung des Kunden vom Verkäufer abgetrennt wurde. Wo die Vorschrift bestand, diese Abschnitte einer behördlichen Stelle, etwa dem Lebensmittelamt, einzuliefern, boten sie zugleich dem Verkäufer gegenüber ein gutes Kontrollmittel und stellten die bei jedem einzelnen Verkäufer eingetragenen Kunden nach Namen und Zahl und somit auch die ihnen entsprechende Warenmenge zuverlässig fest.

Eine weitere Verfeinerung des Zuteilungssystems bildete das den Gemeinden und Kommunalverbänden von dem Präsidenten des Kriegsernährungsamtes im Januar 1917 in einem besonderen

[1]) Skalweit, A., a. a. O., S. 28.

[2]) Einzelheiten über das Lebensmittelkartenwesen der Kriegswirtschaft finden sich bei Liebrecht, David: Das Lebensmittelkartenwesen der Stadt Frankfurt a. M.; Frankfurt a. M. 1921, Dissertation.

[3]) Skalweit, A., a. a. O., S. 34.

Handschreiben empfohlene Vorbestellverfahren, das vielfach Beachtung und je nach den örtlichen Verhältnissen verschiedene Anwendung fand; denn auch Lebensmittelkarten und Kundenlisten hatten nicht vermocht, manche unliebsamen Erscheinungen zu beseitigen.

Der Käufer konnte sich zwar an eine bestimmte Zuteilungsstelle halten, war aber nicht ganz sicher, beliefert zu werden, sofern nicht dem Verkäufer die erforderlichen Warenmengen zur Verfügung gestellt worden waren. Unvollkommenheiten in dieser Hinsicht hatten in der Bevölkerung Mißstimmung hervorgerufen, die sich gegen die Verwaltungsbehörden und (ganz besonders auch) gegen die Einzelhändler richtete, denen der Vorwurf gemacht wurde, einen Teil ihrer Kundschaft zu bevorzugen.

Das Vorbestellverfahren sollte Abhilfe schaffen.

Es verbürgte der übergeordneten Verteilungsstelle die genaue Kenntnis des jeweiligen Bedarfes jedes einzelnen Warenverteilers und diesem die Verfügung über die zur Befriedigung seiner gesamten Kundschaft erforderlichen Warenmengen zu den im voraus zu bestimmenden Zeiten, während es dem Verbraucher den Vorteil brachte, daß er den ihm zustehenden Kopfteil sicher und, wenn nicht die durch die Bestellgänge und die immerhin möglichen vergeblichen Gänge zum Abholen der Ware entstehenden Zeitverluste hier einen Ausgleich schufen, auch ohne zeitraubendes Warten erhielt.

Es war im einzelnen etwa so gestaltet, daß die Lebensmittelkarten mit Bezugsabschnitten versehen waren, die der Verbraucher dem Händler zu übergeben hatte, wogegen er eine Empfangsbescheinigung erhielt. Gegen Ablieferung der gesammelten Bezugsabschnitte an eine Verwaltungsstelle oder einen Großverteiler erfolgte die Warenzuteilung an den Einzelhändler, der seinerseits den Verkauf an die Verbraucher von der Rückgabe der Empfangsbescheinigungen abhängig zu machen hatte.

In zweckmäßiger Weise wurden diese Empfangsbescheinigungen in den Dienst der Ueberwachung der Verteiler gestellt. Sie unterrichteten die kontrollierende Behörde über den Umfang, in dem die auf Grund der abgelieferten Bezugsabschnitte zugeteilten Warenmengen an die Verbraucher abgegeben worden waren. So konnten beim Händler noch vorhandene Restmengen festgestellt werden.

Hervorhebung verdient ferner die Eigenheit des Vorbestellverfahrens, die auch beim Kundenlistensystem, wo man „feste“ und „bewegliche“ Listen unterschied, z. T. üblich war, daß der Verbraucher nicht an einen bestimmten Verteiler gebunden war, sondern vor jeder neuen Warenausgabe den ihm gerade genehmen mit der Lieferung betrauen konnte. Darin lag überdies für den Verteiler ein Ansporn, sich bei der Bedienung seiner Kunden eines Verhaltens zu befleißigen, das ihm die alten erhielt und ihm neue zuführte.

Abschließend sei bemerkt, daß zur Hintanhaltung des Hamsterns knapper, aber nicht rationierter Waren und zur Vermeidung

der Bevorzugung einzelner Kunden den Verteilern häufig vorgeschrieben wurde, die für jeden Haushalt ausgestellte Lebensmittelkarte in jedem einzelnen Falle der Abgabe dieser bestimmten Waren mit Vermerken zu versehen, die über die entnommenen Mengen genaue Auskunft gaben, und, wenn eine Höchstmenge erreicht war, den Verkauf zu verweigern.

Den genannten Verfahrensarten, der einfachen Marken- und Kartenausgabe, der Einrichtung der Kundenlisten und der des Vorbestellens der Waren, und ihren Kombinationen war gemein, daß sie in geringerem oder größerem Maße dem Verbraucher seinen Anteil sicherten und ihn vor unbilliger Behandlung durch den Verkäufer schützten. Sie nahmen dem Verteiler, wenn auch nicht vollständig, so doch in weitem Umfange die Möglichkeit, sich Unregelmäßigkeiten zuschulden kommen zu lassen. Wollte er neue Ware oder einen Bezugsschein auf solche erhalten, so war er gezwungen, mit der behördlichen Stelle über die geleistete Warenausgabe abzurechnen.

Man sollte meinen, daß sich auf diese Weise ein alle Beteiligten befriedigender Zustand herausgebildet haben müßte, und tatsächlich sind die mit dem in Anwendung gekommenen Verteilungs- und Kontrollsystem erzielten Erfolge, vor allem dort, wo es zweckmäßig ausgebaut war, nicht schlecht gewesen. Aber der Unregelmäßigkeiten, Reibungen, Differenzen hat es trotzdem genug gegeben. Das konnte, angesichts der allen Versuchen zwangsläufiger Regelung der Wirtschaft entgegenstehenden Schwierigkeiten, gar nicht anders sein.

So boten auch bei Waren, die von den Verkäufern in der gleichen Form zur Verteilung gelangten, in der sie ihnen überwiesen wurden, wie bei Grieß, Graupen, Zucker, Butter usw., die dafür vereinnahmten Belege der Kontrollinstanz nie die volle Gewähr für ordnungsgemäß ausgeführte Warenabgabe, weil die Vornahme von falschen Verwiegungen, Vertauschungen und anderen Unregelmäßigkeiten nicht restlos zu verhindern war.

Andererseits konnte die Tatsache, daß ein Verteiler für die ihm zugewiesenen Waren nicht die zureichende Zahl der Belege beizubringen vermochte, vor allen Dingen dann nicht als Beweis seiner Unzuverlässigkeit gelten, wenn bei der Zuteilung keine oder ungenügende Rücksicht auf die beim Transport, bei der Lagerung und beim Verkauf in kleinen Mengen ganz unvermeidbaren Warenverluste genommen worden war. Gerade in dieser Hinsicht hat es an Klagen nicht gefehlt.

Bei der Warenverteilung an die Zwischenglieder der öffentlichen Bewirtschaftung und an die letzten Verteiler bewährte sich das Bezugsscheinsystem, wie es zuerst in Westfalen („Dortmunder System") zur Ausbildung gelangte. Der Staatssekretär Wurm empfahl es in seinen „Richtlinien über die Behandlung der Konsumvereine und des Großhandels in der Warenverteilung" [1]) vom 4. Januar 1919 den Bundesregierungen zur allgemeinen Einführung in folgender Form:

[1]) Abgedr. KoRu. 1919, S. 30 f..

Die Bezirkszentralen weisen die ihnen zur Verfügung stehenden Waren in Gestalt von Bezugsscheinen den Kommunalverbänden zu, die ihrerseits die Scheine auf die Einzelhändler nach der Zahl der in ihre Kundenlisten eingetragenen Kunden und auf die Konsumvereine nach der Zahl ihrer zum Bezug bereiten Mitglieder oder — wo das Vorbestellverfahren besteht — nach Vorbestellscheinen verteilen. Die Einzelhändler reichen ihre Bezugsscheine nach ihrer Wahl an einen bei der Bezirkszentrale zugelassenen Großhändler oder an den Kommunalverband und die Konsumvereine an die Vertretung ihrer Großeinkaufsgesellschaft bei der betreffenden Bezirkszentrale ein; die Bezirkszentrale aber beliefert Kommunalverbände, Großhändler und die Vertreter der Großeinkaufsgesellschaften der Konsumvereine nach Maßgabe der erhaltenen Bezugsscheine.

Der Staatssekretär ersuchte um Durchführung dieses Systems u. a. bei Grieß, Graupen, Hafernährmitteln, Teigwaren, Brotaufstrichmitteln, wie Marmelade und Kunsthonig, und bei Sauerkohl.

Die Voraussetzung bildeten natürlich Aenderungen in der Zusammensetzung der Gesellschafter der Bezirkszentralen; denn die Großeinkaufsgesellschaften der Konsumvereine und ebenso die privaten Großhändler — diese mindestens in viel größerem Umfange als bisher — mußten zugezogen werden. Die Großeinkaufsgesellschaft des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine z. B. war zur Zeit des Erlasses der Richtlinien erst bei einer einzigen Bezirkszentrale, nämlich seit dem Herbst des Jahres 1918 bei der für Westfalen zugelassen worden.

3. Die Beteiligung der Konsumgenossenschaften an der Verteilung der öffentlich bewirtschafteten Waren.[1])

Die Richtlinien vom 4. Januar 1919 geben einen guten Ausgangspunkt für die Beantwortung der Frage, in welchem Umfange die Konsumgenossenschaften und die ihnen übergeordneten Organisationen während der Zeit der Zwangswirtschaft an der Warenverteilung beteiligt wurden.

Sie stellen in ihrem ersten Teil die bereits erwähnte Forderung auf, daß Konsumgenossenschaften von sämtlichen Behörden und Verteilungsstellen als Großhändler anzusehen seien, sofern und sobald sie einen Jahresumsatz von 200 000 Mark nachzuweisen vermögen.

Dieser Forderung schließen sich folgende weitere an:

1. Den Konsumgenossenschaften sind auf ihr Verlangen alle von ihnen vor und während des Krieges geführten und neu zur Verteilung gelangenden Gattungen von Verteilungswaren zu überweisen.

[1]) Eine eingehende Auseinandersetzung über die Frage Konsumvereine und Zwangswirtschaft bietet Theißen, Alois: Die Konsumvereine im Aufbau der deutschen Kriegsernährungswirtschaft; Freiburg i. Br. 1922, Dissertation.

2. Die Höhe der Warenzuteilung hat sich nach der Zahl der Mitglieder und ihrer Angehörigen zu richten, für die der Konsumverein nachweist, daß sie bereit sind, die einzelnen Waren im Konsumverein zu entnehmen.

   „Die Belieferung von Nichtmitgliedern wird hierdurch nicht ausgeschlossen."

3. Kann der am Orte tätige Konsumverein Bezieher nachweisen, die nicht in dem betreffenden Kommunalverbande wohnen, so ist auch deren Belieferung durch die Verkaufsstellen des Vereins zu ermöglichen.

In dem den Richtlinien beigegebenen Begleitschreiben wurde u. a. ausgeführt, die Konsumvereine, die bisher nicht immer die ihnen gebührende Berücksichtigung gefunden hätten, müßten wieder in die ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung entsprechende Stellung eingesetzt werden. Unter der Kriegswirtschaft hätten die Organisationen des kleinen Verbrauchers deshalb besonders gelitten, weil das streng nach politischen Bezirken aufgebaute System der behördlichen Warenverteilung auf den nur nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten orientierten Aufbau nicht genügend Rücksicht nehmen konnte.

Die Konsumgenossenschaften bezeichneten die in den Richtlinien vorgesehene Regelung als die „Wiederherstellung des normalen Zustandes",[1]) die Einzelhändler dagegen als eine „außerordentliche Bevorzugung der Konsumvereine."[2]) Der Reichsbund der Verbände des deutschen Lebensmittelhandels forderte alsbald in einer Eingabe an das Reichsernährungsamt die Anerkennung der in den Richtlinien für die Konsumgenossenschaften und den privaten Großhandel aufgestellten Grundsätze auch für die Einzelhändler, ihre Einkaufsvereine und deren Großeinkaufsgesellschaft und verlangten im besonderen, daß auch die Konsumvereine nach Maßgabe der Kundenlisten und nicht auf Grund der Mitgliederlisten zu beliefern seien.[3]) Die „Deutsche Kolonialwaren- und Lebenmittelrundschau" schrieb: „Waren die Konsumvereine schon während des Krieges Trumpf, so wurden sie es nach der Revolution in noch höherem Maße, und aller Wahrscheinlichkeit nach werden sie auch weiterhin eine Förderung und eine Bevorzugung erfahren, die natürlich nur auf Kosten des freien Handels erfolgen kann."[4])

Das Kriegsernährungsamt und andere leitende Stellen hielten von vornherein dafür, daß es am einfachsten und besten sei, wenn die Glieder, die im Frieden die Verteilung besorgten, also bei der Abgabe an die Verbraucher im wesentlichen die selbständigen

[1]) KoRu. 1919, S. 31.
[2]) „Materialist", 1919, Nr. 5.
[3]) Einen Teil dieser Forderungen nahm auch ein Antrag Hammer und Genossen auf, der im Preußischen Abgeordnetenhause gestellt wurde; vgl. DeRaZei. 1919, S. 30.
[4]) „Deutsche Kolonialwaren- und Lebensmittelrundschau", 1919, Nr. 7.

Einzelhändler und die Konsumgenossenschaften, auch in der Periode der Zwangswirtschaft diesen Dienst versähen. Beide müßten mit der Warenverteilung betraut werden, wie sie ja auch im Frieden nebeneinander gearbeitet hätten, und es sei weder zweckmäßig noch gerecht, die eine oder die andere Handelsbetriebsform aus der Lebensmittelverteilung auszuschalten. [1])

Die tatsächliche Beteiligung der Konsumgenossenschaften an der zwangswirtschaftlichen Warenverteilung zeigt wie die der Einzelhändler und ihrer Organisationen nach Art und Umfang kein einheitliches Bild.

Will man unter großen Gesichtspunkten einen Ueberblick geben, so kann man sagen:

Einmal steht unbedingt fest, daß in den Gemeinden, in denen Konsumgenossenschaftsvertreter irgendwie, etwa als Stadtverordnete oder als Stadträte, mit den Kommunalbehörden Fühlung hatten, die Interessen der Vereine mit Nachdruck und gewöhnlich mit Erfolg vertreten wurden. — Im Jahre 1916 berichtete das Zentralorgan des Hamburger Konsumgenossenschaftsverbandes, daß dies erfreulicherweise in größerem Umfange der Fall sei, und daß in einer Anzahl Gemeinden die Konsumgenossenschaftsvertreter einen bestimmenden Einfluß auf die Regelung der Lebensmittelversorgung hätten. [2])

Zum andern ist festzustellen, daß den Konsumvereinen hier und dort, in allen Teilen des Reiches, [3]) in der Früh- wie in der Spätzeit der Zwangswirtschaft, Anlaß zu berechtigten Klagen über Zurücksetzungen und Benachteiligungen durch die kommunalen Behörden gegeben war, bemerkenswerterweise gewöhnlich da am wenigsten, wo das System der Lebensmittelkarten und Kundenlisten oder das Vorbestellverfahren gut ausgebaut war und gewöhnlich da am meisten, wo die Kommunalbehörden sich von der Erwägung leiten ließen, daß es ihre Pflicht sei, den selbständigen Kleingewerbetreibenden, notfalls unter Hintansetzung der Belange der Konsumgenossenschaften, die Aufrechterhaltung ihrer wirtschaftlichen Existenz zu erleichtern.

In einem Schreiben vom 21. September 1916, das der Präsident des Kriegsernährungsamtes einigen Genossenschaftsverbänden zusandte, teilte er u. a. mit, daß die Bundesregierungen ersucht worden seien, die ihnen unterstellten Behörden anzuweisen, die Konsumvereine in gleichem Maße wie die Einzelhändler, und zwar grundsätzlich nach Maßgabe der Mitgliederliste, heranzuziehen. [4]) Und drei Jahre später geht aus einem Schreiben des Preußischen Staatskommissars für Volksernährung an die Regierungspräsidenten vom 17. Dezember 1919

[1]) KoRu. 1916, S. 628.

[2]) KoRu. 1916, S. 680.

[3]) KoRu. 1916, S. 680; 1917, S. 7, S. 37 f., S. 384, S. 597; 1920, S. 90.

[4]) KoRu. 1916, S. 706.

gleicherweise hervor, daß wiederholte Beschwerden Anlaß geben, auf die genaue Berücksichtigung der Konsumvereine bei der Warenverteilung dringend hinzuweisen.[1])

An der Zentraleinkaufsgesellschaft, an Kriegsgesellschaften und ähnlichen Organisationen hatten die Konsumgenossenschaften überhaupt keine, an Bezirkszentralen nur in Einzelfällen Beteiligung gefunden.

Die Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine[2]) war seit dem Beginn der öffentlichen Bewirtschaftung als Warenvermittler beinahe vollständig ausgeschaltet worden, und es gelang ihr, bis zum Herbst 1918, trotz unermüdlicher Vorstellungen und Eingaben nicht, Aenderung zu schaffen. Weder bei der Zentraleinkaufsgesellschaft noch bei den Bezirkszentralen konnte sie ihre Zulassung durchsetzen. Im Verlauf langwieriger Verhandlungen mit dem Kriegsernährungsamt machte man ihr schließlich das Zugeständnis, sie durch die Bezirkszentralen mit einem Teil der öff. bew. Warenarten zu beliefern. Versuchsweise wurde sie mit Wirkung vom 1. Oktober 1918 bei der Bezirkszentrale für Westfalen in der bereits besprochenen Form eingeschaltet, ohne daß sich eine befriedigende Zusammenarbeit ergeben hätte. Die Folge waren neue Verhandlungen mit dem Ernährungsamt, dem nunmehrigen Reichsernährungsamt, deren Ergebnis die Richtlinien vom 4. Januar 1919 darstellten.

Nach einem Bericht eines Vertreters der Großeinkaufsgesellschaft vom 27. November 1919 fanden sich nunmehr nach und nach eine Reihe von Bezirken zur teilweisen, d. h. sich in der Regel auf die Lieferung von Artikeln der Nährmittelgruppe beschränkenden Einschaltung der Gesellschaft bereit.

Bis zum November 1919 war sie Mitglied der Bezirkszentralen in Westfalen, in Anhalt, im Freistaat und in der Provinz Sachsen, in Baden und im Zweckverband Groß-Berlin geworden; ferner war sie in geringem Umfange in Bayern und Schlesien und nur formell in Groß-Thüringen, dagegen nicht im Rheinland, in Schleswig-Holstein und in Braunschweig beteiligt.[3])

Auch die einzelnen Konsumgenossenschaften erfuhren hinsichtlich ihrer Anerkennung als Großhändler und des Umfanges der ihnen zugeteilten Waren — wie im folgenden an Beispielen gezeigt werden soll — nicht immer die ihnen erwünschte Behandlung.[4])

---

[1]) KoRu. 1920, S. 90.

[2]) Ueber die Beteiligung der Großeinkaufszentrale des Reichsverbandes deutscher Konsumvereine berichtet Schmitz, Joseph, a. a. O., S. 56 ff.. Er kommt (S. 60) zu dem Schluß: „Während der längeren Zeit zwangsläufigen Kriegswirtschaftslebens war die GEZ. aus der Lebensmittelversorgung mithin nahezu ausgeschaltet, ein Schicksal, das sie mit der Großeinkaufsgesellschaft des Zentralverbandes teilen mußte."

[3]) Vgl. KoRu. 1919, S. 537.

[4]) Vgl. dazu auch Schmitz, J., a. a. O., S. 30 ff.; ferner Theißen, Alois, a. a. O., S. 83 ff., S. 98 ff..

Von den dem Rheinisch-Westfälischen Revisionsverband des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine angehörenden Genossenschaften wurde im Jahre 1920 z. B. der „Allgemeine Konsumverein“ in Düsseldorf, der im zweiten Halbjahr 1919 in 56 Verkaufsstellen für etwa 19 Millionen Mark Lebensmittel umsetzte, im Landkreis Düsseldorf nicht als Großhändler anerkannt. Ebenso erging es der Aachener Konsumgenossenschaft, die in 7 Gemeinden des Landkreises Aachen Verkaufsstellen unterhielt, der Konsumgenossenschaft „Haushalt“ in Velbert (Rheinland), dem Konsumverein in Gummersbach, der „Allgemeinen Konsum- und Produktivgenossenschaft für St. Tönis und Umgebung“ und dem „Allgemeinen Konsumverein für Eschweiler und Umgebung“, deren Jahresumsätze im Geschäftsjahr 1919 200 000 Mark ganz erheblich überstiegen.

Die Konsumgenossenschaft „Vorwärts“ in Barmen wurde von den Stadtverwaltungen in Barmen und in Hagen als Grossist anerkannt, dagegen nicht in zehn anderen Gemeinden, in denen sie Verkaufsstellen besaß, obwohl sich ihr für die damalige Zeit in Betracht kommender Jahresumsatz auf über elf Millionen Mark bezifferte.[1])

Beschwerden über die Art und Weise, in der die Warenzuteilung an die Konsumgenossenschaften erfolgte, wurden vor allem in kleinen Städten und in Landgemeinden laut.

Ein Bericht aus dem Jahre 1916, der die Verhältnisse bei der Warenverteilung in Südwestdeutschland schildert, führt krasse Beispiele für die Willkür an, mit der bei der Warenverteilung auf die einzelnen Geschäfte verfahren werde. Wo 20 Einzelhandelsgeschäfte einschließlich des Konsumvereins am Platze seien, zerlege man die Gesamtmenge der angelieferten Lebensmittel in 20 gleiche Teile und weise jedem Geschäft, ohne Rücksicht darauf, daß etwa die Hälfte oder ein noch größerer Teil der Einwohnerschaft Mitglied des Konsumvereins sei, dieselbe Menge zu.[2])

Statt die Hinweise des Kriegsernährungsamtes zu befolgen und die Konsumgenossenschaften nach der Zahl ihrer zum Bezug bereiten Mitglieder oder nach der Kundenliste zu beliefern, verteilten Kommunalverbände und Gemeindeverwaltungen im Gegenteil Gruppen von Mitgliedern auf die privaten Einzelhändler.

So wurde z. B. im Kommunalverband Schönau in Baden, in dem sich drei Konsumvereine, nämlich in Schönau, Todtnau und Zell befanden, noch im Jahre 1918 verfahren. Der Konsumverein Todtnau erhielt nur für 70 Familien Waren, obgleich 370 Familien oder 80 v. H. der Einwohnerschaft[3]) zu seinen Mitgliedern zählten.

Der Konsumverein Wetzlar-Braunfels unterhielt in Dillenburg und Herborn je eine Verkaufsstelle. Er konnte in Dillenburg von den 1291 angeschlossenen Versorgungsberechtigten

[1]) KoRu. 1920, S. 90.
[2]) KoRu. 1916, S. 680.
[3]) Nach der Zahl der Familien gerechnet.

nur etwa 300 und in Herborn von 1150 nur etwa 340 beliefern, so daß drei Viertel der in Betracht kommenden Vereinsmitglieder einschließlich ihrer Angehörigen ihre Waren bei privaten Einzelhändlern kaufen mußten.

Auf Beschwerden gegen das Verfahren des Magistrats in Dillenburg wurde vom Landrat erwidert, daß er an den Maßnahmen der Stadtverwaltung, die sich von der Erhaltung des selbständigen Mittelstandes dienenden Erwägungen leiten lasse, nichts auszusetzen habe.[1])

Wenn man zu dem Verhalten einzelner kommunaler Behörden Stellung nehmen will, so wird man, wie mir scheint, beachten müssen, daß während der Kriegszeit auf so vielen Gebieten seitens des Staates und der kommunalen Behörden eine ausgedehnte Fürsorge- und Unterstützungspolitik getrieben wurde, und daß es daher verständlich ist, wenn Gemeinden kleine Händler oder — falls diese zum Heeresdienst eingezogen waren — ihre im Geschäft tätigen Angehörigen dadurch zu stützen suchten, daß sie ihnen Warenmengen in einem Umfang zuwiesen, der genügte, ihnen ein leidliches Auskommen zu gewähren, zumal bei einem solchen Verfahren angesichts der oft geringen Preisaufschläge, die den Warenverteilern zugebilligt wurden, die Gefahr einer (vermeidbaren) Verteuerung der Lebensmittel gering war.

Sofern die Mitglieder der Konsumvereine nicht ausdrücklich, etwa durch Eintragung in Kundenlisten, den Verein als Warenverteiler für sich in Anspruch genommen hatten, muß ferner die Möglichkeit beachtet werden, daß die Benachteiligung einer Konsumgenossenschaft durch ungenügende Belieferung nur scheinbar sein konnte; denn auch zur Friedenszeit deckten die Mitglieder ihren Bedarf durchaus nicht völlig in den Verkaufsstellen ihrer Genossenschaft. Zu einem kleineren oder größeren Teil waren sie überdies bisweilen nur als nominelle Mitglieder zu betrachten. In einem Ort, dessen Einwohnerschaft zu 80 v. H. konsumgenossenschaftlich organisiert war, verblieben den privaten Einzelhändlern keineswegs allein die restlichen 20 v. H. als Kunden.

Immerhin ist den Beschwerden der Konsumgenossenschaften Berechtigung nicht zu versagen, vor allem dann, wenn die Zuweisung ihrer Mitglieder an private Händler oder deren im Verhältnis zur Mitgliederzahl der Vereine übermäßige Belieferung in einem Umfange vorgenommen wurde, der die Aufrechterhaltung ihres Geschäftsbetriebes gefährdete.

Den kommunalen Behörden lag die schwere Aufgabe ob, eine für beide Teile erträgliche Lösung zu finden.

4. Die ungenügende Beschaffenheit öffentlich bewirtschafteter Waren.

Während sich die selbständigen Einzelhändler und die Konsumgenossenschaften in der Frage der Beteiligung an der Warenverteilung oft genug als Gegner gegenüberstanden, waren

[1]) KoRu. 1918, S. 191.

sie in der Beurteilung der Beschaffenheit der öff. bew. Waren und der Angemessenheit der ihnen zugebilligten Preisspannen einer Meinung.

Sie waren einig einmal in Klagen über ungenügende Warenbeschaffenheit und zum andern über unzureichende Bemessung der Preisspannen und — was damit zusammenhing — über Quantitätsmängel der gelieferten Waren, mochten diese Mängel darin bestehen, daß geringere Mengen zugewiesen wurden, als tatsächlich zur Berechnung kamen, oder darin, daß man bei der Zuteilung die Berücksichtigung der unvermeidlich entstehenden Verluste außer acht gelassen hatte.

Beide Fragengruppen sollen in folgendem nacheinander erörtert werden.

Die Lieferungsverträge, die das Verhältnis zwischen den kommunalen Behörden und den Warenverteilern regelten, enthielten oft Bedingungen, die u. a. jedes Einspruchsrecht gegen Mängel der Warenbeschaffenheit ausschlossen.[1])

Daß Bestimmungen dieser Art zu Streitigkeiten und zu Mißstimmung führten, ist verständlich. Sie wurden mit Recht als unbillig empfunden, und dies mußte zumal dann der Fall sein, wenn qualitative Mängel, die zu Klagen Anlaß boten, durch die Verwaltungsorgane der Gemeinden und Kommunalverbände verschuldet worden waren.

In vielen Fällen gaben diese untergeordneten Verteilungsstellen oder die von ihnen beauftragten Vermittler freilich nur die ihnen zugewiesenen Warenmengen bestimmter Beschaffenheit unverändert an die letzten Verteiler weiter und hatten es selbst nicht leicht, berechtigte Mängelrügen mit Erfolg geltend zu machen.

Bis zu einem gewissen Grade waren zudem Beschaffenheitsmängel kaum zu vermeiden.

In einer Zeit der Warenknappheit, in der der Bedarf das Angebot weit überstieg, gab die Frage der Warenmenge den Ausschlag, während die der Beschaffenheit an Bedeutung verlor. Die vordem üblichen Unterscheidungen innerhalb der einzelnen Warenart verschwanden. Bei der Kartoffel wurde z. B. nicht mehr nach Speise- und Fabrikkartoffeln, nach „Imperator", „Up to date" usw. gefragt, zwischen Koch- und Trinkeiern z. B. kein Unterschied mehr gemacht. Innerhalb ganzer Warengattungen kamen alle Abstufungen nach Feinheit oder besonderer Geschmacksart in Wegfall, so daß sich etwa für Schellfisch, Kabeljau, Steinbutt oder Heilbutt ein einheitlicher Preis bilden konnte. Darüber hinaus aber trat auch eine allgemeine Qualitätsverschlechterung der dem Verbrauch zugeführten Lebensmittel ein.

[1]) Doch kam es vor, daß gegen Händler strafrechtlich eingeschritten wurde, weil sie minderwertige oder verdorbene städtische Waren verkauft hatten.

Dem Produzenten, der früher Wert darauf legen mußte, sich seine Abnehmer zu erhalten, mit deren sachverständiger Kritik er zu rechnen hatte, und der sich deshalb befleißigte, sie mit guter Ware zu bedienen, wurde jetzt oft mehr als ihm lieb war, abgenommen. Nichts als das Machtwort des Staates band ihn an die behördliche Stelle, die zu beliefern er gezwungen war. An der Versendung guter, haltbarer, kurz qualitativ einwandfreier Ware hatte er kein oder nur geringes Interesse, vielmehr war es leicht möglich, daß er der Versuchung unterlag, gerade das Mindergute den Stellen der öffentlichen Bewirtschaftung zuzuführen.

Die den zentralen und provinzialen Verteilungsorganisationen zur Verfügung stehenden Waren erlitten durch unsachgemäße Lagerung und Ueberwachung, Nachlässigkeiten hinsichtlich der Verpackung oder umständliche, lange Transportzeiten erhebliche Qualitätseinbußen.

Es kam vor, daß Obst in bedenklichem Zustande in die Marmeladefabriken gelangte und im Verein mit ebenfalls nicht einwandfreien Rüben zu einem Kriegsmus verarbeitet wurde, das für den menschlichen Genuß wenig geeignet war.

Bedenkt man dies alles, dann kann es nicht wundernehmen, wenn über die mangelhafte Beschaffenheit öff. bew. Waren geklagt wurde,[1]) wobei zu bemerken ist, daß diese Klagen sich natürlich vornehmlich, aber keineswegs ausschließlich, auf Lebensmittel, die ihrer Eigenart nach leicht verderblich waren, erstreckten.

Nun ist zwar richtig, daß die Bevölkerung die Gleichförmigkeit der Kriegskost, sofern diese sich nicht aus Lebensmitteln zusammensetzte, die den allgemein üblichen Verbrauchsgewohnheiten nicht entsprachen, und soweit nicht ein einzelner Artikel, wie die Kohlrübe, gar zu stark überwog, ohne großes Widerstreben in Kauf nahm. Ferner trifft zu, daß sie Qualitätsunterschieden und der allgemeinen Verschlechterung der Beschaffenheit vieler Waren gegenüber durch Not und Mangel abgestumpft und gleichgültig geworden war und deshalb den Händlern Waren abnahm, die sie im Frieden zurückgewiesen hätte. Doch durfte diese Tatsache die Händler nicht davon abhalten, gegen die Lieferung schlechter Ware, die ihnen nur Verluste brachte, das ohnehin nicht gute Einvernehmen zwischen ihnen und ihren Abnehmern störte und den Verbrauchern höchst nachteilig sein konnte, zu protestieren und Abstellung der Mißstände, Anerkennung von Mängelrügen und entgegenkommendere Behandlung durch die Verteilungsstellen zu verlangen.

Es sei nur ein Beispiel, und zwar mit Absicht ein konsumgenossenschaftliches, angeführt, das in drastischer Weise die Verhältnisse auf diesem Gebiet der öffentlichen Bewirtschaftung beleuchtet.

[1]) Vgl. z. B. die kleine Anfrage des Abg. Dr. Müller (F. Vp.) im Reichstage, abgedr. KoRu. 1917, S. 421.

Auf dem 41. Verbandstag thüringischer Konsumvereine, der am 13. Mai 1917 in Erfurt stattfand, stellte der Verbandsvorsitzende in einem Referat die Frage, wie die Konsumgenossenschaften und der private Einzelhandel von den behördlichen Verteilungsstellen bedient würden, und beantwortete sie wie folgt: „Ich weiß nicht, Genossenschafter, ob es Ihnen auch so geht, aber ich habe den Eindruck, als wenn die Kriegslieferanten der verschiedensten Art merkten, daß die Herren, die in den Kommunalverwaltungen über das Warengeschäft zu verfügen haben, nichts von dem Handel verständen. Wenn ich an die Artikel Kriegsmus, Sauerkraut, Heringe, geräucherte Fische usw. erinnern darf, an Haferflocken, Teigwaren, kurz und gut alle diese Sachen, die durch den Kommunalverband geliefert werden, so muß man doch fragen, wie ist das nur möglich, daß derartige Lieferungen abgenommen werden? Kriegsmus z. B. war von einer derart scheußlichen Qualität, daß die Stadt Erfurt sich veranlaßt gesehen hat, das Mus zurückzuziehen und umkochen zu lassen. In Friedenszeiten hätte man mit dem Lieferanten einer solchen Ware einfach die geschäftliche Verbindung abgebrochen; und wenn den Kommunalverbänden derartige Beschwerden vorgetragen werden — das hört man auch hauptsächlich aus den Berichten vom platten Lande —, so heißt es: Jawohl, schön, wir haben uns Ihre Klagen vorgemerkt; Sie sollen das nächste Mal nichts mehr kriegen! . . .“ [1])

In einer auf dem erwähnten Verbandstag einstimmig angenommenen Entschließung wurde von den Kommunalverbänden gefordert, bei der Uebernahme der Waren von den Kriegsgesellschaften oder sonstigen Lieferanten durch Sachverständige eine Prüfung auf Güte, Gewichtsmenge und zweckmäßige Verpackung vornehmen zu lassen. Die durch Nichtbeachtung dieser Maßnahmen entstehenden Verluste könnten auf die Dauer vom Einzelhandel nicht getragen werden und führten zu einer Benachteiligung der Verbraucher, die zu verhindern gerade eine dringende Aufgabe der Behörden sei.[2])

5. Die „ungenügende“ Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren.

Wenn man heute Einzelhändler über die Gewinnmöglichkeiten während der Periode der öffentlichen Bewirtschaftung befragt, dann bekommt man zuweilen Antworten zu hören, die den Eindruck erwecken, als sei ihnen die Zeit der Zwangswirtschaft — so entschieden die Verhältnisse dieser Periode im übrigen abgelehnt werden — in dieser Hinsicht zur „guten alten Zeit“ geworden.

[1]) Jahrb. des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, 1917, II, S. 909.

[2]) KoRu. 1917, S. 325.

Heute wird von Einzelhandelsseite gesagt, daß

1. nur einige der damals in bezug auf die Angemessenheit der Einzelhandelspreisspannen bei öff. bew. Waren vorgebrachten Klagen Berechtigung gehabt hätten, und daß es
2. in der in Frage stehenden Zeit vielen Berufsangehörigen gelungen sei, nennenswerte Summen zu ersparen.

Untersuchungen über die gleiche Frage aber, die sich einzig und allein auf Unterlagen aus der Zeit der öffentlichen Bewirtschaftung selbst stützen, führen zu einem ganz anderen Ergebnis.[1])

Dieser Umstand erschwert es ungemein, eine mit den tatsächlichen Verhältnissen unbedingt übereinstimmende Schilderung zu geben.

Es wird jedoch wohl zutreffen, daß — trotz aller entgegenstehenden „zeitgenössischen" Darlegungen — die Preisspannen in ihrer Gesamtheit nicht gar so unzureichend waren, wie es nach dem vorliegenden Material scheinen möchte, und daß darüber hinaus durch zwar untersagte, aber zur Behauptung der wirtschaftlichen Existenz notwendige Maßnahmen[2]) mit Erfolg versucht wurde, Ausfälle zu verhindern oder wieder wett zu machen.

Demjenigen aber, der sich lediglich nach dem informiert, was man „vor Tisch las", bietet sich das — wie noch einmal betont sei — sicher der Wahrheit nicht ganz entsprechende Bild, daß die Einzelhändler einen zwar unermüdlichen, aber nicht eben erfolgreichen Kampf um die Zubilligung ausreichender Preisspannen für die bewirtschafteten Waren geführt haben.

Die Klagen, daß die für diese Waren festgesetzten Verkaufspreise unzulänglich seien, keinen Reingewinn abwürfen, ja, nicht einmal zur Unkostendeckung ausreichten, wurden zahlreich und laut erhoben.

Die maßgebenden behördlichen Stellen aber, an die sie gerichtet wurden, gaben ihnen — so ist Aeußerungen aus damaliger Zeit zu entnehmen — jeweils nur zögernd, nur unvollkommen und zudem oft zu spät statt. Anfangs konnten sich die Behörden nur schwer von der Meinung freimachen, daß es den Einzelhändlern möglich sein müsse, mit dem bei vielen Waren im Frieden üblich gewesenen „Pfennignutzen" auch in der Kriegszeit auszukommen. Und da, wo die preisfestsetzende Behörde die Berechtigung der von den Händlern geltend gemachten Forderungen

[1]) In Frage kommen die vielen Auseinandersetzungen und Beschwerden in der Fachpresse des Einzelhandels und der Konsumgenossenschaften, die anläßlich von Tagungen und Versammlungen örtlicher wie zentraler Verbände erstatteten Berichte, zu Beschlüssen erhobenen Anträge und für die Oeffentlichkeit und die Behörden bestimmten Entschließungen, Eingaben an Regierungen, Parlamente und Verwaltungsbehörden, Berichte über Verhandlungen mit den für die Preisfestsetzung maßgebenden Stellen, Darstellungen in wissenschaftlichen, in amtlichen und halbamtlichen Veröffentlichungen.

[2]) — wie man sie in übertriebener Form den Einzelhändlern zum Vorwurf machte —

anerkannte und entgegenkommend war, konnte sie allenfalls nach erfolgter Neuregelung der Preise sagen: „Soweit es die widerstreitenden Interessen zuließen, ist den berechtigten Beschwerden des Handels Rechnung getragen worden, wobei jedoch die Rücksicht auf die Verbraucher nicht außer acht gelassen werden konnte.“ [1])

Die Unfreiheit, die die Durchführung der kommunalen Versorgungsregelung den Einzelhändlern dadurch beschert hatte, daß sie eine Art Beauftragte oder Angestellte der Kommunalverwaltungen geworden waren, deren Weisungen sie folgen mußten, wollten sie sich nicht der Gefahr aussetzen, von der Warenverteilung ausgeschlossen zu werden, diese Unfreiheit schien ihnen trotz allem erträglich.

Jeden Einzelhändler jedoch, der bestrebt war, die zwangswirtschaftlichen Bestimmungen hinsichtlich der Preisgestaltung und der damit in Zusammenhang stehenden Fragen einzuhalten, brachte der Versuch, sich gesetzestreu zu verhalten, bald zu der Ueberzeugung, daß — sofern nicht für ihn günstigere Preisfestsetzungen erfolgten — seine wirtschaftliche Lage sich dauernd verschlechterte. Wenn er nach hinreichender Entschädigung für seine Arbeit verlangte, so lieferte er damit nicht den Beweis „händlerischer Profitsucht“.

Es ist nur natürlich, daß die Gefahr, den zwangswirtschaftlichen Bestimmungen zuwider zu handeln, um so größer war, je unzureichendere Preisspannen man den Einzelhändlern zugebilligt hatte.

„Von allen kriegswirtschaftlichen Uebelständen trifft keiner den Kleinhandel so sehr wie die geringe Preisspannung zwischen Einkaufs- und Verkaufspreisen.“[2])

Das wurde, anfangs, als die Kommunen die von ihnen beschafften Waren auch durch die Einzelhändler vertreiben ließen, ebenso, wie in der Zeit der zentral geleiteten Bewirtschaftung, immer wieder betont.[3])

Da die Konsumvereine ebenfalls zur Warenverteilung herangezogen wurden, ist die Stellungnahme dieser Verbrauchergenossenschaften von Interesse. In ihrer Eigenschaft als Warenverteiler fühlten sie — wobei dahingestellt sein mag, ob auch grundsätzlich in dem gleichen Ausmaße[4]) — die gleichen Beschwerden wie die selbständigen Einzelhändler.[5])

---

[1]) Elsas, Fritz: Die Nährmittelverteilung im Kriege, „Beiträge“, Heft 29, S. 41.

[2]) DeRaZei. 1918, S. 22.

[3]) Heute heißt es: Die Klagen des Einzelhandels richteten sich damals bekanntlich weniger gegen die Gewinnspanne als gegen die Schikanen, denen sie ausgesetzt waren.

[4]) Vgl. z. B. KoRu. 1916, S. 62 und Großmann, Fritz: Selbstkosten- und Gewinnberechnung des ehrbaren Handels; Hannover 1921, S. 98 ff..

[5]) Andererseits wollten (und wollen) sie vor allem Vertreter der Verbraucher sein. Diese jedoch sehen ihr Interesse vornehmlich in der möglichst niedrigen Preisstellung. Die Konsumgenossenschaften befanden sich deshalb in einer etwas unbequemen Lage. So konnte es

Ein gutes Beispiel dafür, daß Anlaß vorhanden war, über Unzulänglichkeit der Einzelhandelspreisspannen zu klagen, bietet der Bericht, den der Geschäftsführer Zink des Konsumvereins Gera-Debschwitz über das erste Geschäftshalbjahr in der Generalversammlung am 15. April 1917 erstattete. Der Geschäftsführer teilte darin mit, daß bei den vorgeschriebenen Verkaufspreisen der „Gewinn“ [1]) so niedrig sei, daß die Unkosten des Vereins nicht mehr gedeckt werden könnten. Der Spezialabschluß über das Materialwarengeschäft habe auch ergeben, daß die Abteilung mit Verlust arbeite. [2])

Auf einer Konferenz der Leitungen aller Einkaufsvereinigungen des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine am 27. November 1919 in Hamburg sagte der Vertreter des Konsumvereins Bochum, der Nutzen beim Vertriebe der durch die Kommunalverbände zu beziehenden rationierten Waren, die bei seinem Verein bis zu drei Viertel des Gesamtumsatzes ausmachten, sei derartig gering, daß die Genossenschaften suchen müßten, sich beim Vertrieb anderer Artikel schadlos zu halten. [3])

---

geschehen, daß man etwa eine Entschließung, in der im übrigen auf die ungenügenden Preisspannen hingewiesen wurde, mit der Feststellung einleitete, daß durch die behördlichen Preisfestsetzungen die Spannung zwischen Großhandels- und Einzelhandelspreisen auf ein volkswirtschaftlich gesünderes Maß als vor dem Kriege beschränkt worden und diese allgemeine Erscheinung im Interesse der Verbraucher mit Freuden zu begrüßen sei, ehe man daran ging, zu begründen, warum die vorgeschriebenen Einzelhandelsverkaufspreise die Deckung der unvermeidlichen Spesen nicht zuließen. (KoRu. 1917, S. 323.) Denn man gab zu, daß die Preisspanne „meistens nicht zur Deckung der notwendigsten Spesen“ (KoRu. 1916, S. 25) ausreiche, oder — wie es an anderer Stelle (KoRu. 1916, S. 62) heißt — die genossenschaftliche Warenversorgung darunter leide, daß die Spannung zwischen Großhandels- und Einzelhandelspreis, ganz abgesehen davon, daß sie keinen „Verdienst“ gewähre, den tatsächlichen Handlungsunkosten nicht entspreche, in vielen Fällen niedriger sei als diese und dadurch verlustbringend wirke.

Wenn von seiten der Konsumvereine darauf hingewiesen wurde, daß es vor allem darauf ankomme, die für die Produzenten und den Großhandel einschließlich der amtlichen und halbamtlichen Organisationen festgesetzten Preise nachzuprüfen und gegebenenfalls herabzumindern, statt die Verbraucher weiter belastende Erhöhungen der Einzelhandelsverkaufspreise vorzunehmen, so war dieses Verlangen schon mit Rücksicht auf die teilweise sehr hohen — und in vielen Fällen sicherlich reduzierbaren — Aufschläge der behördlichen Stellen berechtigt. Es lag aber auch im Interesse der Einzelhändler, denen es — wie jedem Kaufmann — ja nicht auf möglichst hohe Preise, sondern höchstens auf einen für sie möglichst günstigen Unterschied zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis ankommt. Nur mußte beachtet werden, daß einer dem Vorschlag der Konsumvereine entsprechenden Regelung im allgemeinen große Schwierigkeiten entgegenstanden, obwohl es — auch auf Betreiben kaufmännischer Kreise — gelegentlich gelungen ist, Erhöhungen von Preisspannen ohne gleichzeitige Heraufsetzung der Einzelhandelsverkaufspreise durchzusetzen. (Vgl. z. B. Einwirkungen der wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen usw., S. 13.)

[1]) Gemeint ist wohl die Preisspanne.
[2]) KoRu. 1917, S. 275.
[3]) KoRu. 1919, S. 528.

Die Konsumvereine handelten — von ihrem Standpunkte gesehen — klug, wenn sie es anfangs vermieden, ihr Verlangen nach auskömmlicher Bemessung der Preisaufschläge den behördlichen Stellen gegenüber nachdrücklich zu vertreten.

„Der geringe Verdienst", heißt es in einem vor Verwaltungsmitgliedern der Zeitz-Geraer Einkaufsvereinigung der Konsumvereine im November 1915 gehaltenen Referat,[1]) „darf uns nicht abschrecken, unter allen Umständen die von Kommunalverbänden . . . beschafften Waren mit zu vertreiben. Ein Wegbleiben in solchen Fällen kann uns bei längerer Dauer des Krieges, und vor allem in der Uebergangszeit nach dem Kriege, schweren moralischen, aber auch finanziellen Schaden bringen. Von interessierter Seite wird bei längerer Dauer unbedingt auf einen besseren Verdienst an diesen Waren hingearbeitet werden."[2])

Später haben dann auch die Konsumvereine bei den Behörden, auf die — und daraus braucht ihnen kein besonderer Vorwurf gemacht zu werden — die Vorstellungen der Konsumvereine gewöhnlich einen wirkungsvolleren Eindruck machten als die Händlerforderungen, „auf einen besseren Verdienst hingearbeitet" und auf diese Weise mit dazu beigetragen, daß gegenüber den Wünschen der Einzelhändler namentlich seitens der behördlichen Zentralinstanzen größeres Entgegenkommen gezeigt wurde.[3])

Als Beispiel entgegenkommenden Verhaltens zentraler Stellen diene, daß der Präsident des Kriegsernährungsamtes im Jahre 1917 auf eine Eingabe des Dresdener Kleinhandelsvereins erklärte: „Soweit eine reichsgesetzliche Preisfestsetzung erfolgt, bin ich gern bereit, dafür zu sorgen, daß dem wirtschaftlich berechtigten Kleinhandel angemessene Handelszuschläge und Verdienstmöglichkeit gewährt werden, da ich die Wichtigkeit des lebenskräftigen Kleinhandels nicht unterschätze."[4])

Indessen ist während der ganzen Zeit der Zwangswirtschaft geklagt worden, und zwar richteten sich die Klagen späterhin weniger gegen die Zentralstellen der öffentlichen Bewirtschaftung als vielmehr gegen die Preispolitik der nachgeordneten Stellen. Namentlich den Kommunen wurde zum Vorwurf gemacht, daß

[1]) KoRu. 1915, S. 909.
[2]) Vom Verfasser gesperrt.
[3]) Ein Beispiel dafür ist folgendes:
In einem der von der Volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegsernährungsamtes herausgegebenen „Beiträge zur Kriegswirtschaft" heißt es am Schlusse der Aufzählung der Gründe für die zu Beginn des Wirtschaftsjahres 1917/18 vorgenommene Neuregelung der Preise für Nährmittel: „Es kam hinzu, daß die Konsumvereine, die bis dahin im Interesse der Verbraucher nach möglichst niedrigen Preisen gestrebt hatten, nun auch ihrerseits erklärten, daß mit den bisher geltenden Handelszuschlägen auch die notwendigen Betriebe, deren man zur Lebensmittelverteilung bedürfe, ihr Auskommen nicht mehr finden könnten." (Elsas, Fritz, a. a. O., S. 39 f..)
[4]) KoRu. 1917, S. 361.

1. die von ihnen für den Einzelhandel festgesetzten Preisspannen vielfach zu niedrig seien, und daß sie selbst
2. die von Reichs wegen vorgeschriebenen Preisgrenzen für die Abgabe an den Einzelhandel nicht einhielten, sondern überschritten.[1])

Sicher war das nicht überall der Fall. Im Gegenteil wird gerade von Einzelhändlerseite berichtet, daß Kommunalverwaltungen nicht nur die Notwendigkeit einer Aufbesserung der Preisspannen unumwunden anerkannt, sondern sich u. a. auch bei den zuständigen Stellen dafür eingesetzt haben.[2]) Ebenso hat der deutsche Städtetag sich in einer Erklärung für die Gewährung ausreichender Spannen ausgesprochen.

Es verdient aber festgehalten zu werden, daß die obengenannten Klagen nicht allein von seiten der Händler geltend gemacht, sondern daß sie des weiteren durch Handelskammern, Preisprüfungsstellen, einzelne Bundesregierungen und preußische Oberpräsidenten „nachdrücklich unterstützt" wurden.[3])

Ferner besteht die Tatsache, daß sich der Staatssekretär des Kriegsernährungsamtes noch im Jahre 1918 genötigt sah, einen Erlaß an die Bundesregierungen zu richten, in dem er — von ihm übermittelten begründeten Beschwerden der Einzelhändler ausgehend — an die für die kommunalen und sonstigen amtlichen Verteilungsstellen wie für jeden anderen Verkäufer gleicherweise rechtsverbindliche, insbesondere auch strafrechtlich verbindliche Kraft der von Reichsbehörden festgesetzten Preise erinnerte. Er stellte bei dieser Gelegenheit im Falle von Zuwiderhandlungen, deren sich Gemeinden schuldig machen würden, in Zukunft „nachdrückliches Einschreiten" in Aussicht. Er erklärte, es könne unter keinen Umständen zugelassen werden, daß Gemeinden aus der „nach reiflicher Prüfung der gesamten Verhältnisse" festgestzten, „nicht übermäßig bemessenen Zuschlagsquote des Kleinhandels Deckung für irgendwelche ihnen anderweitig erwachsende Kosten oder als Ueberschüsse zur Steuerersparnis zu gewinnen suchen."[4])

Schließlich sei erwähnt, daß als Ergebnis einer „vertraulichen" Aussprache zwischen Vertretern des Reichswirtschaftsministeriums einerseits und Vertretern des selbständigen Handels und der Konsumgenossenschaften andererseits, die am 12. Mai 1920 stattfand, u. a. berichtet wird, das Reichswirtschaftsministerium gebe zwar Richtlinien heraus, aber die nachgeordneten Stellen handhabten die Preisfestsetzung dessenungeachtet nach Willkür.[5])

Die zugebilligten Bruttoaufschläge betrugen lange Zeit 10 bis 15 v. H. des Bezugspreises,[6]) und eben auch dann noch, als

[1]) Vgl. Einwirkungen der wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen usw., S. 14; DeRaZei. 1917, S. 148 und KoRu. 1919, S. 537.
[2]) Kriegsjahrbuch 1918, S. 161.
[3]) Elsas, Fritz, a. a. O., S. 39.
[4]) KoRu. 1918, S. 304.
[5]) HaSchu. 1920, S. 112.
[6]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1917, II, S. 482; ferner DeWiZei. 1916, S. 438.

es gelungen war, die Zentralstellen zur Erhöhung der Spannen zu bewegen. Denn es kam — als Ergebnis unermüdlicher Vorstellungen — zur Festsetzung einer Durchschnittsspanne von 20 v. H. und dann von 25 v. H..

Bei den Verhandlungen, die der Gewährung dieses letztgenannten Satzes vorausgingen, verlangten die Verbände der Lebensmittelhändler eine Erhöhung auf 30 v. H., während die Vertreter der Gemeinden, zwar „die stark gestiegenen Kosten und die Verringerung der Umsatzmenge“ [1]) anerkannten, aber bereits eine Erhöhung von 20 auf 25 v. H. für angemessen hielten. Gleicher Ansicht waren die Vertreter der Konsumvereine. Doch mag bemerkt sein, daß andererseits — wie berichtet wird — der Satz von 25 v. H. von Konsumgenossenschaftsseite als Mindestsatz bezeichnet wurde. So stellte ein großer Konsumverein fest, daß ein Aufschlag von 25 v. H. auf den Bezugspreis für die durch die Kommunalverbände zur Verteilung gelangenden Waren als Mindestaufschlag gelten müsse, weil es unmöglich sei, mit einem geringeren Hundertsatz ohne Verluste arbeiten zu können. [2])

Später wurde sowohl von seiten des berufsmäßigen Handels als auch von seiten der Konsumgenossenschaften eine Durchschnittspreisspanne von 30 v. H. gefordert. [3])

Bei der Begründung ihres Verlangens nach Erhöhung der Spannen wiesen die Einzelhändler darauf hin, daß die preisfestsetzenden Behörden eine ganze Anzahl unkostensteigernder Momente nicht oder ungenügend beachteten.

Die behördliche Preisfestsetzung — so ist aus diesen Darlegungen zu entnehmen — vernachlässigte die Berücksichtigung der Tatsache, daß zur Friedenszeit die einzelne Preisbemessung im Rahmen des gesamten Geschäftsbetriebes zu betrachten war. Einem äußerst geringen Nutzen an manchen Massenartikeln (z. B. an Salz, Zucker, Heringen) standen damals größere Verdienstmöglichkeiten an anderen Waren gegenüber. Auf diese Weise wurde ein Ausgleich geschaffen, der die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes zuließ. Mit der Sperrung der Einfuhr und der Verringerung der Waren fielen wichtige nutzenbringende Artikel ganz oder teilweise aus. Der Ausgleich wurde zerstört, und das vom Verbraucherstandpunkt verständliche Bestreben, die Preise auf das geringstmögliche Maß herabzudrücken, tat ein übriges, um die Lage des Einzelhändlers zu erschweren. [4])

Auch Artikel, die früher einen guten, manche Verluste an anderen Waren ausgleichenden Nutzen ließen, wurden von Amts wegen im Preise so bemessen, daß sie nicht nur dieser

[1]) DeRaZei. 1919, S. 60.
[2]) DeRaZei. 1918, S. 49.
[3]) HaSchu. 1920, S. 112.
[4]) DeRaZei. 1916, S. 2, S. 38.

Funktion beraubt waren, sondern auch nicht einmal zur Unkostendeckung ausreichten.[1])

Gegenüber der Friedenszeit waren die Unkosten — wie glaubhaft gemacht wurde — erheblich gestiegen, und zwar sowohl die zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes und zur Sicherung des Geschäftsertrages notwendigen allgemeinen Unkosten als auch die auf die einzelne Ware oder den einzelnen Warenposten zu berechnenden besonderen Unkosten.

Es ist nicht vergessen worden, die behördlichen Stellen daran zu erinnern, daß ein großer Teil des Bruttoaufschlages zur Deckung der Ausgaben für Ladenmiete, Beleuchtung, Heizung, Reinigung, Ausbesserung der Geschäftsräume, für Gehälter, Steuern usw. verwendet werden müsse, aber vor allem hat man auf die Ausgaben für Fracht, Zoll, Anfuhr, Einlagerung, Verpackung und auf die durch Schwund, Auslecken, Eintrocknen, Verstauben und Einwiegen entstehenden Verluste verwiesen.

Die Verwendung alten, notdürftig ausgebesserten oder aus wenig haltbaren Ersatzstoffen hergestellten Verpackungsmaterials seitens der Lieferanten, die Rücksichtslosigkeit, mit der man bei der Verladung der Ware vorging, die häufigen Beraubungen auf dem Transport, erhöhten — so wurde dargelegt — die Wegverluste ganz bedeutend. Die Verpflichtung zur Abgabe der Waren in kleinen und kleinsten Mengen, zu 100, 75 und 50 Gramm, führte in Verbindung mit der Notwendigkeit, mit ungelerntem Personal arbeiten zu müssen, zu unvermeidlichen Verkaufsunkosten und, obgleich die Warenumsatzmenge im Verhältnis zur Friedenszeit erheblich zurückgegangen war, in Verbindung mit der durch die Rationierung dem Einzelhändler aufgebürdeten Verwaltungsarbeit zu gegen früher um ein bedeutendes vermehrter Arbeit.

Manche Waren, die auf den ersten Blick einen auskömmlichen Verdienst zu ermöglichen schienen, brachten, sofern sie brutto für netto gekauft waren, im Gegenteil Verlust. Das Nettogewicht wies gegenüber dem berechneten Bruttogewicht eine erhebliche Minderung auf.[2])

---

[1]) In einer Eingabe des Verbandes der Rabattsparvereine Deutschlands an das Reichsamt des Innern vom 7. Dezember 1915 wurden als Beispiel die Margarinepreise genannt. Der Einzelhandelseinkaufspreis betrug damals 1,28 Mark für das Pfund, und der Verkaufspreis war auf 1,40 Mark für die gleiche Menge festgesetzt. Die Preisspanne betrug also 12 Pfennig oder etwa 8½ v. H. des Verkaufspreises. (DeRaZei. 1916, S. 2.)

[2]) So wurde schlesischen Einzelhändlern der Verkauf von Auslandsmarmelade in Kisten, unter Zubilligung einer Preisspanne von 90 Pfennigen, zum Höchstverkaufspreise von 3,40 Mark übertragen. Die Ware war brutto für netto berechnet worden, und da das Bruttogewicht 22½, das Nettogewicht dagegen nur 15—16 Pfund betrug, blieb den Einzelhändlern kein Nutzen, sondern ein offensichtlicher Verlust. (HaSchu. 1920, S. 16.)

Besonderer Anstoß wurde daran genommen, daß die amtlichen und halbamtlichen Organisationen, die Kriegsgesellschaften, Kriegsausschüsse, die provinzialen oder bundesstaatlichen Einkaufsgesellschaften, die Kommunalverbände,[1]) bei der Preisbemessung für ihre Vermittlungsarbeit unverhältnismäßig hohe Aufschläge nahmen — worauf bezüglich der Gemeinden und der Kommunalverbände schon hingewiesen wurde —, oder doch, daß die ersten Glieder in der Verteilungskette ihre tatsächlichen oder reichlich geschätzten Unkosten ausreichend deckten, ohne Rücksicht darauf, was den übrigen verblieb.[2])

Die eine Zeitlang zwischen dem Erzeugerpreis und dem Einzelhandelsverkaufspreis für Margarine bestehende Spanne von 17 Pfennigen wurde z. B. derart aufgeteilt, daß von dem zuständigen Kriegsausschuß 6 Pfennig und von den Kommunalverwaltungen, durch deren Vermittelung die Abgabe an die Einzelhändler erfolgte, 2—4 Pfennig in Anspruch genommen wurden, so daß dem Einzelhändler nur 7—9 Pfennig oder 3,63 v. H. bis 4,71 v. H. des Bezugspreises verblieben.[3])

Durch Rundverfügung vom 26. November 1918 setzte das Landratsamt Waldenburg folgende Preisstaffelung für Butter fest:[4])

Erzeugerpreis je Pfd.:	3,10 M
Gebühren der Sammelstelle:	0,20 „
Gebühren der Kreisstelle:	0,72 „
Einzelhandelsbezugspreis:	4,02 M
Einzelhandelsbruttoaufschlag:	0,18 „
Einzelhandelsverkaufspreis:	4,20 M

Das Beispiel zeigt, daß die amtlichen Verteilungsorgane insgesamt 29,7 v. H. ihres Bezugspreises aufschlagen konnten, während dem Einzelhandel nur ein Bruttoaufschlag von 4,5 v. H. eingeräumt worden ist.

In einem anderen Falle (DeRaZei. 1918, S. 9) wurde Einzelhändlern Marmelade — die in der Vorkriegszeit gemeinhin einen Bruttonutzen von 25 v. H. (und mehr) bot — zum Verkauf überwiesen. Sie wurde ihnen mit 70 Pfg. berechnet und sollte mit 75 und 78 Pfg. je Pfund, d. h. mit 7,14 und 11,43 v. H. des Bezugspreises Bruttoaufschlag an die Verbraucher abgegeben werden.

Der Oberpräsident der Provinz Hannover bemaß den Butterpreis durch Verfügung vom 25. August 1918 (DeRaZei. 1918, S. 142) wie folgt:

	in Groß-,	in Mittel-,	in Kleinstädten
Lieferungspreis je Zentner:	378,50 M	374,50 M	371,50 M
Einzelhandelszuschlag:	28,00 M	20,00 M	13,00 M
do. in v. H. des Lieferungspreises:	7,5 v. H.	5,3 v. H.	3,4 v. H.

[1]) Vgl. z. B. das Antwortschreiben des Präsidenten des Kriegsernährungsamtes v. Batocki an die Genossenschaftsverbände; abgedr. KoRu. 1916, S. 706.

[2]) Vgl. le Coutre, Walter, a. a. O., S. 71.

[3]) Vgl. Einwirkungen der wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen usw., Seite 13.

[4]) Großmann, Fritz, a. a. O., S. 149.

Von den großen Verbänden der Einzelhändler war es vor allem der heutige Verband der Handelsschutz- und Rabattsparvereine Deutschlands, der sich bemühte, seine Vorstellungen bei den maßgebenden Behörden durch Beibringung von der Praxis entnommenen Rechnungsbeispielen zu unterstützen. Er ersuchte die ihm angeschlossenen Vereine, gute Mittelgeschäfte zu veranlassen, über ihren Betrieb Aufstellungen anzufertigen, die ein wahrheitsgetreues Bild des Brutto- und des Nettonutzens unter Anführung der Unkostenquote ergäben. Diese Aufstellungen aus dem ganzen Reiche sollten, mit ins Einzelne gehenden Angaben und Schlußfolgerungen versehen, den in Frage kommenden Stellen zugeleitet werden.

Im Laufe der Zeit sind dann von den verschiedensten Seiten, von örtlichen Organisationen und von Einzelpersonen, ziffernmäßige Unterlagen beigebracht und einige von ihnen in Fachpresse und Fachliteratur veröffentlicht worden.

Die im Anhang am Schlusse der Abhandlung beigegebenen und besprochenen Aufstellungen lehnen sich z. T. eng an derartige Berechnungen an. In jedem Falle ist versucht worden, eine Anpassung an die Gestehungskostentheorie des Reichsgerichtes, auf die an anderer Stelle des näheren eingegangen wird, herbeizuführen. Auf die Verwertung einer Reihe von Berechnungen mußte deshalb verzichtet werden, weil sie von der Annahme ausgingen, daß die Zuteilung der rationierten Warenarten je in gleicher Menge erfolge. Eine auf solcher Grundlage fußende Untersuchung war ihres hypothetischen Charakters wegen unbrauchbar, vielmehr war unbedingt erforderlich, von der tatsächlich zugeteilten und vertriebenen Menge jeder einzelnen Warenart und von dem tatsächlichen Gesamtbezugspreis auszugehen.

Ihr Verlangen nach Erhöhung der Preisspannen, die gewöhnlich auf eine Erhöhung der Verkaufspreise hinauslaufen mußte, haben die Einzelhändler auch durch den Nachweis zu unterstützen versucht, daß der einzelne Verbraucher durch die dem Händler zugebilligten Aufschläge sehr wenig belastet werde.

Für verschiedene Städte [1]) in verschiedenen Teilen des Reiches wurde neben dem Gesamtbetrag, den je ein Verbraucher für die in einem vollen Jahre zur Verteilung gelangten öff. bew. Waren ausgeben mußte, der diesem Betrag entsprechende Bruttoaufschlag des Einzelhändlers festgestellt. Eine Zusammenstellung mehrerer solcher, die Zeit vom 1. Juli 1917 bis zum 30. Juni 1918 betreffenden Untersuchungen [2]) ergibt einen durchschnittlichen Verkaufspreis der je Kopf verteilten Warenmenge von 66,48 Mark und für den Einzelhändler einen durchschnittlichen Jahresbruttoertrag von 6,75 Mark.

[1]) Ausführliche Untersuchungen finden sich (für Barmen) bei Großmann, F., a. a. O., S. 154 ff. und (für Gelsenkirchen) bei Büttner, M., a. a. O., S. 27 ff..

[2]) Vgl. Großmann, F., a. a. O., S. 157, Uebersicht 39.

Nicht mit Unrecht wurde geltend gemacht, daß eine Erhöhung der Preisspannen es den Einzelhändlern ermögliche, ihren Geschäftsbetrieb weiter zu führen, ohne daß die Verbraucher nennenswert belastet würden.

Solange die Währungsverhältnisse noch von nicht allzu großem Einfluß auf die Preisentwicklung waren, mochte eine Beeinflussung der Preisbildung durch (etwa nach Hundertteilen des Einkaufspreises festgesetzte) Preisspannen wohl angehen. Später aber, als die Geldentwertung stärker fühlbar wurde, war der prozentuale Preisaufschlag eine lästige Fessel.

Damals begann freilich zugleich der Abbau der öffentlichen Bewirtschaftung.[1]) Die Zahl der „freien" Warenarten stieg immer mehr, und das Preistreibereistrafrecht gewann an Bedeutung.

Wenn viele Kaufleute in dieser Zeit für die Festsetzung bestimmter Preiszuschläge eintraten, so entsprang diese Stellungnahme dem Wunsche, überhaupt einen Maßstab zu haben, an den man sich halten könne, ohne dauernd in Gefahr schweben zu müssen, als Wucherer angeklagt zu werden.

Erst in den letzten Jahren der Inflationsperiode, in denen es ganz selbstverständlich war, daß immer nachdrücklicher die Gewährung des sogenannten Wiederbeschaffungspreises gefordert wurde und die Preisspanne nur insofern Bedeutung behielt, als sie einen prozentualen Aufschlag auf die täglichen Großhandelsmarktpreisnotierungen darstellte, wurden sie durch die Erfahrung über die Grenzen der Geeignetheit fester Zuschläge belehrt, wie ihnen die Erfahrung zuvor die Nachteile der Höchstpreise gezeigt hatte.

[1]) Darüber berichtet unter anderem Ubrich, Alfred: Der Abbau der Zwangswirtschaft in der Lebensmittelversorgung; Frankfurt a. M. 1922, Dissertation.

IV. Preistreibereigesetzgebung und Lebensmitteleinzelhandel.

1. Höchstpreise und Lebensmitteleinzelhandel.

Ueber allgemeine Wirkungen der Höchstpreise ist in der Einleitung berichtet worden. [1])

Hinsichtlich der Wirkungen auf den Einzelhandel kann zum guten Teil auf das verwiesen werden, was über die Preisspannen öff. bew. Waren ausgeführt wurde.

Nur ergänzend sei hier einiges dargelegt.

In den ersten Kriegsjahren kam es häufig vor, daß ohne Rücksicht auf gleichzeitig geltende freie Erzeuger- und Großhändlerpreise ausschließlich für den Einzelhandel Höchstpreisbestimmungen erlassen wurden. [2]) Der Einzelhändler konnte dadurch gezwungen werden, von dem Handel mit den unter derartigen Höchstpreisen stehenden Waren abzusehen. [3])

Waren nur Erzeuger- und Einzelhändler-, nicht aber auch Großhandelshöchstpreise normiert worden, so konnte der Großhändler von der Spanne zwischen Erzeuger- und Einzelhändlerhöchstpreis unter Umständen einen solchen Anteil in Anspruch nehmen, daß dem Einzelhändler ein völlig ungenügender Rest verblieb. [4])

In der Regel traten die Höchstpreisbestimmungen mit ihrer Verkündigung in Kraft. Einzelhändler, die sich vor Inkrafttreten der Höchstpreise zu dem die Höchstpreise übersteigenden geltenden Preisen Waren beschafft hatten, sahen sich dann plötzlich vor die Notwendigkeit gestellt, mit oft ganz erheblichem Verlust zu verkaufen. [5]) Diese Härte hätte sich zwar vermeiden lassen, wenn man die Verkündigung der Höchstpreisbestimmungen und ihr Inkrafttreten zeitlich auseinandergelegt und den Verkauf nachweislich innerhalb eines gewissen Zeitraumes zu höherem Preis eingekaufter Ware zu einem diesem entsprechenden

---

[1]) Im einzelnen muß auf die dort (S. 20, Fußnote 1) angegebenen Arbeiten verwiesen werden, die sich u. a. mit dem Wesen, den Arten, dem Umfang, den Wirkungen der Höchstpreise eingehend beschäftigen.

[2]) Vgl. dazu Peterschütz, Johannes: Der Kolonialwarengroßhandel in Kriegswirtschaft und Zukunft; Breslau 1922, Dissertation, S. 36; ferner Sippel, Erich, a. a. O., S. 21.

[3]) So geschah es, daß die Stadt Schweidnitz im Jahre 1915 unter Verzicht auf Festsetzung von Erzeuger- und Großhändlerhöchstpreisen für Räucherspeck einen Einzelhandelshöchstpreis von 1,40 Mark für ein Pfund bestimmte, und zwar zu einer Zeit, in der diese Ware im Großhandel nicht unter 140—150 Mark je Zentner zu erhalten war.

Aehnlich verfuhr die Stadt Grünberg (Schlesien) als sie, trotzdem vom Großhandel und von den Molkereien für Butter ein Pfundpreis von 1,70 Mark und mehr gefordert wurde, den Einzelhandelshöchstpreis auf 1,50 Mark für das Pfund festsetzte. (KoRu. 1915, S. 195.)

[4]) Vgl. z. B. Hirsch, Julius: Die Preisgebilde des Kriegswirtschaftsrechts; Berlin 1917, Heft 24 der „Beiträge", S. 19 und Verbandstagsbericht Edeka 1915, S. 34 f..

[5]) Vgl. Kriegsjahrbuch 1916, S. 225 und Verbandstagsbericht Edeka 1915, S. 35.

Preis zugelassen hätte. Gegen eine solche Regelung sprachen aber schwerwiegende Bedenken; namentlich wäre die Gefahr des Mißbrauches groß gewesen. Auch dem Vorschlag einer Aenderung der BVO. über die Einwirkung von Höchstpreisen auf laufende Verträge[1]) nach der Richtung, Lieferungsverträge mit dem Inkrafttreten des Höchstpreises auch dann, wenn die Lieferung schon vor einer bestimmten Frist erfolgt war, als für den Höchstpreis abgeschlossen gelten zu lassen, standen Bedenken entgegen. Eine diesem Vorschlag entsprechende Regelung hätte bei ihrer Durchführung zu Unzuträglichkeiten geführt.

Schließlich sei auf durch die Höchstpreispolitik herbeigeführte Verhältnisse hingewiesen, unter denen zwar insbesondere der Großhandel zu leiden hatte, die jedoch auch den Einzelhandel, vor allem was die Seite des Einkaufes anbelangt, in Mitleidenschaft zogen.

Die von den verschiedensten Behörden festgesetzten Höchstpreise waren durch ihre Vielzahl, ihre ungleiche Höhe und ihre voneinander abweichende Ausdehnung auf die einzelnen Warenarten geeignet, den Handel zu schädigen, insofern sie bewirkten, daß sich der Händler außerstande sah, alle die für die einzelnen Bezirke maßgebenden Bestimmungen zu kennen. Und doch war diese Kenntnis für ihn von hoher Bedeutung, weil er nur auf diese Weise beurteilen konnte, wo er die einzelnen Warenarten am zweckmäßigsten einzukaufen und wo er sie am zweckmäßigsten zu verkaufen vermochte.

Zu der Unmöglichkeit ausreichender Kenntnis der Höchstpreisvorschriften kam die weitere Schwierigkeit, daß in der Rechtsprechung und in der Rechtslehre Meinungsverschiedenheiten darüber bestanden, ob bei lokalen oder regionalen Höchstpreisfestsetzungen für die Bemessung des Höchstpreises derjenige Ort oder Bezirk maßgebend sei, an dem ein Geschäft abgeschlossen wurde, oder derjenige, an dem die Ware abgeliefert werden sollte, oder endlich derjenige, an dem sie sich zur Zeit des Geschäftsabschlusses befand.[2])

Die — freilich nicht von Anfang[3]) an — vom Reichsgericht vertretene Meinung, der sich die amtliche Begründung zu § 3 der PrTrVO.[4]) vom 8. Mai 1918 anschloß, ging dahin,[5]) daß von Höchstpreisfestsetzungen alle Gegenstände getroffen würden, die sich in dem Bezirke befänden, für den der Höchstpreis festgesetzt sei, ohne Rücksicht auf den Ort des Vertragsschlusses.

---

[1]) BVO., betr. Einwirkung von Höchstpreisen auf laufende Verträge, vom 11. 11. 1915, RGBl. S. 758.

[2]) Neukamp, Ernst: Die Ausschaltung unseres Handels durch das Kriegswirtschaftsrecht — eine nationale Gefahr; Berlin 1917, S. 14.

[3]) RGStr. 50, 8.

[4]) PrTrVO. = Preistreibereiverordnung.

[5]) RGStr. 50, 202.

Es kam also regelmäßig der Ort oder Bezirk in Betracht, an dem der Verkäufer seinen Wohnsitz oder seine Handelsniederlassung hatte. [1])

Beachtet man nun, daß nach der PrTrVO. vom 8. Mai 1918 Höchstpreiseinhaltung vor Bestrafung schützte, dagegen bei Höchstpreisüberschreitung sowohl Bestrafung wegen dieses Deliktes als auch unter Umständen wegen Preiswuchers erfolgen konnte, so gelangt man zu folgendem, wie Neukamp meint, unerträglichen Ergebnis: Ein Kaufmann, der eine Ware zu dem an seinem Wohnort geltenden Höchstpreis verkauft, bleibt in jedem Falle straflos. Ein anderer, der die gleiche Ware, die an seinem Wohnort einen erheblich niedrigeren Höchstpreis hat, verkauft, kann dagegen wegen Höchstpreisüberschreitung und, falls seine Forderung einen übermäßigen Gewinn einschließt, wegen Preiswuchers bestraft werden, wenn er den an seinem Wohnort geltenden Höchstpreis nicht einhält, selbst wenn er die Ware zu einem sehr viel niedrigeren Preise veräußert als der erstgenannte Kaufmann. [2])

2. Wucherverbot und Lebensmitteleinzelhandel.

a) Die Auslegung der unklaren gesetzlichen Grundbestimmungen durch die Organe der Rechtsprechung und der Preisprüfung.

Bei den Gegenständen, für die Höchstpreise oder durch behördliche Stellen oder deren Mitwirkung Verkaufspreise und Preisaufschläge festgesetzt waren, wußte der Händler immerhin in der Regel genau, welchen Preis er verlangen konnte, ohne sich strafbar zu machen. Bei den Gegenständen aber, die man weder der öffentlichen Bewirtschaftung unterworfen, noch mit Höchstpreisen belegt hatte, war dies nicht der Fall.

Auf diesem Gebiete herrschte Unsicherheit und Unklarheit, und der Händler lief leicht Gefahr, wegen Preiswuchers angeklagt und bestraft zu werden.

Nach der PrStVO. [3]) vom 23. Juli 1915, die für die Beschränkung in der Preisbemessung zunächst maßgebend war, lag Preiswucher vor, wenn für „Gegenstände des täglichen Bedarfes“ Preise gefordert, gewährt oder versprochen wurden, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, „insbesondere der Marktlage“, einen „übermäßigen Gewinn“ enthielten.

An der Unbestimmtheit dieser Grundbegriffe krankte wie die Preistreibereigesetzgebung auch die Rechtsprechung, der die Handhabung der wucherrechtlichen Bestimmungen oblag.

Es hätte noch angehen mögen, wenn die Rechtsprechung einheitlich erfolgt wäre. Tatsächlich standen sich aber nicht nur die Meinungen der Verwaltungsbehörden und Gerichte auf der einen

[1]) Neukamp, Ernst: Das Kriegswucherstrafrecht usw., S. 13.

[2]) Ebda., S. 43 f..

[3]) PrStVO. = Preissteigerungsverordnung.

und der Kaufleute und ihrer Organisationen auf der anderen Seite schroff gegenüber, sondern auch die Gerichte und die mit der Preisprüfung betrauten Stellen wichen in ihren Ansichten voneinander ab. Selbst das Reichsgericht bildete erst nach und nach feste Grundsätze heraus.

a[1]) Gegenstände des täglichen Bedarfes.

Als ein Fehler muß es angesehen werden, daß der Begriff der „Gegenstände des täglichen Bedarfes“ in die Gesetzgebung eingeführt wurde. Die Ausdehnung des Preiswucherverbotes auf alle Waren, mochten sie nun Gegenstände des „täglichen Bedarfes“, des „notwendigen Lebensbedarfes“ [1]) oder des „Kriegsbedarfes“ sein oder nicht, wäre eine zweckmäßige und nicht die härteste Maßnahme der Notzeit gewesen. Im Interesse der Rechtssicherheit und Rechtsgleichheit und der Hintanhaltung von Umgehungsversuchen hätte man die unklaren Begrenzungen des Bereiches der der Wucherverfolgung unterliegenden Gegenstände mindestens fallen lassen sollen, sobald die sich aus diesen Formulierungen ergebenden Schwierigkeiten in Erscheinung getreten waren. Statt dessen überließ man es den mit der Preisprüfung und der Wucherverfolgung betrauten Stellen, namentlich den Gerichten, die völlig uneinheitlich entschieden und z. T. einer sehr engen, z. T. einer außerordentlich weiten Begriffsauslegung huldigten, nach freiem Ermessen zu urteilen, um erst nach und nach — dem Vorgehen des Reichsgerichts folgend — dahin zu gelangen, nur noch offensichtliche Luxusgegenstände, die nach allgemeiner Auffassung entbehrt werden können, ohne daß die Lebenshaltung wesentlich beeinträchtigt würde, als nicht unter den Begriff fallend anzusehen.

Den oft und dringend erhobenen Forderungen der Handelskreise, alle in Betracht kommenden Gegenstände einzeln aufzuzählen, um Zweifeln und Streitigkeiten ein Ende zu machen und Verkehrs- und Rechtssicherheit zu schaffen, kam man aus guten Gründen lange Zeit nicht nach.[2])

Man wies darauf hin, daß die Aufstellung einer Liste deshalb nicht angängig sei, weil eine endgültige erschöpfende Aufzählung der unter den Begriff des täglichen Bedarfes fallenden Gegenstände angesichts ihrer fast unbegrenzten Mannigfaltigkeit, des steten Wechsels in den Versorgungsverhältnissen und der dadurch bedingten Anschauungen der Allgemeinheit über Art und Umfang der einzelnen Bedürfnisse und über die Entbehrlichkeit von Waren sich gar nicht ermöglichen lasse. Eine Liste der gewünschten Art würde stets lückenhaft bleiben und häufiger Ergänzung bedürfen.

[1]) Vgl. BVO. über die Errichtung von Preisprüfungsstellen usw. vom 25. September 1915.

[2]) Später wurden von verschiedenen Behörden Verzeichnisse herausgegeben. Sie sollten nur Anhaltspunkte bieten. Wucherverfolgungsbehörden und Preisprüfungsstellen hielten sich zumeist an das (im Jahre 1923 in 2. Auflage erschienene) Verzeichnis, das vom Reichswirtschaftsministerium herausgegeben wurde.

Für den Lebensmitteleinzelhandel war — im Gegensatz zu manchem anderen Handels- oder Gewerbezweig — der Streit um den Begriff des täglichen Bedarfes von untergeordneter Bedeutung. [1])

Wenn eine Warengruppe mit vollem Recht unter die GtB. eingereiht wurde, so war es die der Lebensmittel, und es konnten höchstens Zweifel darüber bestehen, ob nicht einzelne Warenarten, etwa solche der Feinkostbranche, ausgenommen werden müßten.

Der Lebensmitteleinzelhändler tat gut daran, damit zu rechnen, daß alle von ihm während der Zeit der Zwangswirtschaft vertriebenen Waren als GtB. betrachtet werden könnten, und das um so mehr, als in den entsprechenden VO., soweit diese überhaupt Beispiele dafür enthielten, „Nahrungs- und Futtermittel aller Art" in erster Linie genannt wurden.

Auch als der Reichswirtschaftsminister im Jahre 1924 in einem Schreiben an eine Landesregierung [2]) die Ansicht vertrat, daß, in Anbetracht der Tatsache, daß nunmehr in allen Gewerben und Handelszweigen eine normale Marktlage bestehe, der Begriff der GtB. möglichst eng auszulegen und ausschließlich auf die sogenannten „Existenzbedürfnisse" (Nahrung, Kleidung, Wohnung) abzustellen sei, wurde an dieser Sachlage nichts geändert.

a[II]) Uebermäßiger Gewinn und reichsgerichtliche Theorie der Gewinnermittelung auf Grundlage der individuellen Gestehungskosten.

Aufgabe der Gerichte und der mit der Preisprüfung betrauten Stellen sollte es sein, darauf zu sehen, daß nur „angemessene Preise" gefordert würden.

Das Gesetz bezeichnete — wie schon erwähnt — den Preis als angemessen, der keinen übermäßigen Gewinn enthalte, es sagte aber weder, was unter „Gewinn" zu verstehen, noch — wenn man von der ganz allgemein gehaltenen Angabe „unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage", absieht — in welchem Falle dieser übermäßig sei. [3])

Das Reichsgericht machte den Versuch, der sich daraus ergebenden Schwierigkeiten Herr zu werden.

---

[1]) Ueber Auslegungen des Begriffs der GtB. siehe RGStr. 50, 81; Begründung zur PrTrVO. vom 8. Mai 1918 in der ersten Beilage zum Deutschen Reichsanzeiger und Königlich Preußischen Staatsanzeiger Nr. 113 vom 15. Mai 1918; Neukamp, Ernst: Das Kriegswucherstrafrecht usw., S. 31; Falck, Carl: Preisüberwachung nach Abbau der Zwangsbewirtschaftung; Berlin 1920, S. 13.

[2]) Vgl. „Mitteilungen für Preisprüfungsstellen" 1924, Nr. 9.

[3]) Vgl. v. Rohland, Fridolf: Der übermäßige Gewinn; Freiburg i. Br. 1922, Dissertation; ferner Ruoff, Kurt: Der übermäßige Gewinn im Preistreibereistrafrecht; Tübingen 1923, Dissertation. Ruoff, der eine zusammenfassende Darstellung der Behandlung des Problems in Gesetzgebung, Rechtsprechung, Wirtschaftspraxis und Literatur gibt, läßt die verschiedenen Meinungen zu Worte kommen. Er befaßt sich u. a. besonders mit den Fragen der Geldentwertung und des Wiederbeschaffungspreises.

Es betrachtete den angemessenen Preis als einen individuellen Preis, nicht als einen nach allgemein gültigen Prozentsätzen oder sonstigen Normen für ganze Gebiete oder Geschäftszweige einheitlich zu bestimmenden, sondern als einen für jeden einzelnen Geschäftsvorfall, jeden einzelnen Warenumsatz gesondert zu ermittelnden und zu beurteilenden Preis.

Diesen Preis löste es — in Anlehnung an Gedankengänge der sozialökonomischen Theorie — in seine Bestandteile auf, nämlich in die „Gestehungskosten" und den „Reingewinn".

Nach der Ansicht, die es schließlich vertrat, setzten sich die Gestehungskosten wie folgt zusammen:

1. Aus dem Einkaufspreis der Ware oder der zu ihrer Erzeugung oder Herstellung verwendeten Rohstoffe oder Zwischenerzeugnisse,
2. aus den auf die Erzeugung, Herstellung oder Heranschaffung der einzelnen Ware und ihre Lagerung, Versicherung und ihren Vertrieb aufgewendeten besonderen Betriebsunkosten,
3. aus dem entsprechenden Anteil an den allgemeinen Betriebsunkosten, soweit sie zu dem einzelnen Geschäft in Beziehung stehen,
4. aus der Vergütung für die Verzinsung eigenen und fremden Kapitals, dem Kapitalzins,
5. aus einem zur Ausgleichung von Verlusten dienenden Betrag, der sogenannten Risikoprämie,
6. aus der Vergütung für die Arbeitsleistung des Unternehmers, dem Unternehmerlohn.

Als Reingewinn bezeichnete das Reichsgericht demzufolge den über die Summe aller genannten Teile der Gestehungskosten hinausgehenden Betrag, also den Unterschied zwischen den Gestehungskosten und dem Verkaufspreis.

Den so konstruierten Reingewinn meinte Reichsgerichtsrat Lobe, wenn er ausführte, daß unter Gewinn im Sinne der PrTrVO. lediglich der Reingewinn im eigentlichen Sinne, der zur Kapitalbildung dienende Gewinn, zu verstehen sei.[1])

In der Höhe des Reingewinnes erblickte das Reichsgericht das ausschließliche Kriterium für die Angemessenheit des Preises.

Ein „übermäßiger Gewinn" lag nach seiner Meinung vor, wenn der Reingewinn den unter normalen Friedensverhältnissen bei Geschäften der gleichen Art erzielten überstieg.[2]) Weil sich dieser vom Kaufmann bereits im Frieden gezogene Reingewinn tatsächlich feststellen lasse und nicht nur auf einem bloßen Ermessen beruhe, sei er der sicherste objektive Maßstab für das Uebermaß, eine sichere Grundlage für das Ermessen des Richters und für die Kalkulation des Gewerbetreibenden.

[1]) Lobe, Adolf, III, S. 48.

[2]) Vgl. dazu Lobe, A., I, S. 17; III, S. 72.

Aus dem Grundsatze, daß nicht der vom Verkäufer selbst im Frieden gezogene, sondern der in gleichartigen Betrieben unter normalen Friedensverhältnissen erzielte Reingewinn maßgebend sei, folge z. B., daß für einen Einzelhändler, der im Frieden großen Umsatz mit geringem Nutzen zu erzielen strebte, nun aber wegen des geringeren Umsatzes höheren Nutzen am einzelnen Stück nehme, derjenige Reingewinn zum Vergleich heranzuziehen sei, der im Frieden bei Geschäften mit der zuletzt genannten Betriebsweise üblich war. Natürlich sei auch der im Frieden bei gleichartigen Geschäften gezogene Reingewinn nur insoweit zum Maßstab zu nehmen, als er nach der Auffassung des ehrbaren Kaufmanns im Frieden angemessen gewesen sei.

Die Gleichartigkeit eines Geschäftes und die Angemessenheit des erzielten Gewinnes sei nicht nach der formalrechtlichen, sondern nach der wirtschaftlichen Bedeutung zu bestimmen.

Daher könne ein rechtlich als Eigenhändler auftretender Verkäufer, der tatsächlich kein eigenes Kapital aufwende, wirtschaftlich einem bloßen Vermittler gleich- oder nahestehen. In solchem Falle sei auch nur ein Gewinn angemessen, der dem eines Vermittlers gleich- oder nahekomme.

Zum Vergleich zu ziehen seien ferner nur Waren von gleicher Beschaffenheit und Güte. Werde eine minderwertige Ware im Krieg zum selben Preis verkauft wie eine hochwertige im Frieden, so könne darin ein übermäßiger Gewinn enthalten sein.

Nicht erforderlich für den Begriff des Uebermaßes sei, daß der Reingewinn im Kriege den Reingewinn des Friedens erheblich übersteige. Vielmehr müsse jede Ueberschreitung der äußersten Grenze des Angemessenen als übermäßig betrachtet werden.

Zu beachten sei jedoch, daß ein dem Geldnominalbetrag nach höherer Reingewinn nicht zugleich dem Werte nach ein höherer Gewinn zu sein brauche. Deshalb könne der geminderte Geldwert bei der Prüfung, ob der Reingewinn größer sei als der Friedensreingewinn, berücksichtigt werden.

Die Vergleichung zwischen dem Reingewinn des Friedens und dem Reingewinn der Notzeit dürfe aber nicht nach der Berechnung in Prozentsätzen erfolgen, sondern allein nach dem wirklichen Geldbetrag des Gewinnes, den die Prozentangabe bedeute. [1])

Solle das erkennende Gericht in der Lage sein, zu entscheiden, ob der Gewinn übermäßig hoch sei, so müsse es den in dem Verkaufspreise enthaltenen Reingewinn wenigstens annähernd seinem ziffernmäßigen Betrage nach erörtern und feststellen. [2])

Da sich die VO. nicht darüber ausspreche, in welchem Falle ein übermäßiger Reingewinn vorliege, bleibe diese Feststellung dem Ermessen des Richters überlassen, bei dessen Findung der

[1]) Lobe, A., III, S. 72.

[2]) Ebda., S. 64.

Sachverständige Gehilfe sei. Daß dieses Ermessen häufig anders ausfalle, als das des Gewerbetreibenden, könne nicht ausbleiben. [1])

Es gelte der Grundsatz der isolierten Gewinnberechnung.

In jedem Falle sei lediglich der Reingewinn festzustellen, der bei dem Einzelgeschäft erzielt worden sei, den der Preis des einzelnen Stückes enthalte, und es komme nicht darauf an, ob aus dem gesamten Unternehmen ein Gesamtgeschäftsreingewinn sich ergebe. Werde der aus dem Einzelgeschäft erzielte Reingewinn auch nicht zur Kapitalbildung verwendet, sondern etwa zum Ausgleich für Verluste aus anderen Einzelgeschäften des Gesamtunternehmens, so sei er doch zunächst im Verkaufspreis der einzelnen Ware bei dem Einzelgeschäft vorhanden gewesen und habe als preisbildender Faktor mitgewirkt. Es würde aber dem Zweck der PrTrVO. widersprechen, wenn die Preise für GtB. um deswillen gesteigert werden dürften, weil der in ihnen enthaltene größere Reingewinn zur Deckung und zum Ausgleich von Verlusten aus anderen Geschäften dienen müsse. Ein solcher Ausgleich von Verlusten aus für sich abgeschlossenen anderen Geschäften sei schlechthin verboten. Erst recht sei es nicht angängig, einzelne Geschäftsverluste herauszuheben, etwa infolge zu teuren Einkaufs anderer Gegenstände des Geschäftsbetriebes oder gar, um frühere Gesamtverluste des ganzen Unternehmens wieder einzubringen, durch Steigerung des Preises bei dem einzelnen Geschäft über GtB. einen höheren Gewinn zu erzielen. Auch im Kriege infolge verminderten Umsatzes verminderten Gesamtreingewinn dürfe man nicht durch Erzielung eines höheren Reingewinnes bei dem Einzelgeschäft einzuholen suchen.[2])

Die Gestehungskosten könnten zu dem in der Notzeit tatsächlich aufgewendeten oder aufzuwendenden Betrage angesetzt werden, wenn sie nur — unter diesem Gesichtspunkt sind die nachfolgenden Ausführungen zu betrachten — sachlich gerechtfertigt und rechtlich und sittlich erlaubt seien.

---

[1]) Lobe, A., III, S. 67. — Als Richtlinien für das Ermessen des Richters und die Kalkulation des Verkäufers kämen neben dem in erster Linie heranzuziehenden Vergleich mit dem angemessenen und üblichen Reingewinn bei gleichartigen Geschäften im Frieden, falls dieser versage,

1. der auf normaler Marktlage im freien Handelsverkehr einwandfrei entstandene Marktpreis bei Gegenständen, für die sich überhaupt ein Marktpreis gebildet habe,
2. Uebernahmepreise, Richtpreise und Höchstpreise,
3. der Verkehrswert,
4. der Gebrauchswert der Ware,
5. die mehr oder weniger kriegswirtschaftlich nützliche Leistung des Verkäufers für die Zuführung der Ware an den Verbraucher in Betracht.

[2]) Ebda., S. 50 f..

Für die einzelnen Teile der Gestehungskosten galt folgendes:[1])

Der Einkaufspreis ist die zur Zeit des Einkaufes tatsächlich gewährte Gegenleistung für die empfangene Ware. Er ist um Skonti und Rabatte zu kürzen und um Verzugszinsen zu erhöhen. Seine Verrechnung hat auf die wirklich erhaltene Warenmenge zu erfolgen. Bei der Anlieferung eingetretene Mengenverluste sind also zu berücksichtigen.[2])

Ein besonders billiger Einkauf im regelmäßigen Geschäftsverkehr berechtigt nicht zur Einsetzung eines anderen als des wirklich gezahlten Preises.

Nicht maßgebend ist dagegen der Einkaufspreis, wenn eine Ware vor dem Kriege gekauft wurde und ihr Wert sich bei normaler Marktlage erhöht hat. Steigerungen durch eine Notmarktlage[3]) sind aber nicht zu berücksichtigen. An die Stelle des Einkaufspreises tritt in diesem Falle der Markt- oder Verkaufspreis, wie er sich bis zum Einsetzen der Notmarktlage gebildet hat.

Beruht ein besonders niedriger Einkaufspreis auf Umständen, die bei der allgemeinen Preisbildung nicht von Einfluß sind, haben z. B. persönliche Verhältnisse zwischen den Vertragsparteien dem Verkäufer zu einer ausnahmsweise billigen Abgabe veranlaßt, kommt eine unentgeltliche Zuwendung in Frage oder soll der niedrige Preis zum Ausgleich für Ansprüche des Käufers dienen, so gilt — ebenso wie bei auf strafbaren oder unsittlichen Handlungen, wie Hehlerei und Preisunterbieten, beruhendem Erwerb — ebenfalls nicht der tatsächliche Einkaufspreis.

Zu den besonderen Betriebsunkosten[4]) gehört alles, was sich auf das einzelne Stück Ware klar aufrechnen läßt, und zwar Wertspesen und Mengespesen. Alle Kosten für die Beschaffung der Ware, also Porto-, Speditions- und Frachtkosten, Umladekosten, Zölle, Steuern, besondere oder anteilige Reisekosten, Kaufgesuchskosten in Zeitungen, Provisionen und Mäklergebühren, Kosten für Lagerung und Aufbewahrung, für Versicherung, Kosten bei der Ablieferung der Ware gehören hierher.

Während der Einkaufspreis und die besonderen Betriebsunkosten ohne weiteres festgestellt werden können, ist dies bei den allgemeinen Betriebsunkosten, dem Kapitalzins, der Risikoprämie und dem Unternehmerlohn nicht der Fall.

---

[1]) Nach Lobe, A., III, S. 54 ff..

[2]) Zu erwartende Mengenverluste sind bei der Verrechnung des Einkaufspreises nicht zu berücksichtigen.

[3]) Ueber die Begriffe Marktlage und Notmarktlage wird an anderer Stelle (S. 140 ff.) gehandelt.

[4]) Lobe engt den Begriff der Betriebsunkosten auf die Unkosten der Produktionsbetriebe ein und spricht im übrigen von „Geschäftsunkosten".

Bei diesen Teilen der Gestehungskosten kommt zur Geltung, daß das Einzelgeschäft „eine Teilerscheinung eines größeren Gesamtbetriebes ist, für den in seiner Gesamtheit Unkosten erwachsen, die nicht lediglich als Summe der Unkosten der verschiedenen einzelnen Geschäfte aufgefaßt werden können. Die vom Gesetz geforderte isolierte Gewinnberechnung nötigt daher, den Anteil zu bestimmen, zu dem das Einzelgeschäft diese gesamten Unkosten des ganzen Unternehmens, in dem es getätigt wurde, mitzutragen hat. Diese Bestimmung kann nicht anders als auf einer Schätzung und mehr oder minder willkürlichen Annahme beruhen, die jedoch auf gewisse Erfahrungen im kaufmännischen Leben sowohl in dem Geschäftszweig im allgemeinen als in dem besonderen gewerblichen Unternehmen zurückzuführen ist.“ [1])

Das gilt auch für den Einzelhandelsbetrieb.

Jedenfalls hindert der Umstand, daß eine ziffernmäßig genaue Ermittlung nicht möglich ist, nicht, einen bestimmten Betrag in Ansatz zu bringen. Es muß eben die schätzungsweise Feststellung Platz greifen, „wie es sich bei Bemessung des Verkaufspreises auf Grund der Gestehungskosten für den Verkäufer ja überhaupt zum großen Teil um bloße Kalkulationen zukünftiger Unkosten handelt.“ [2])

Die allgemeinen Betriebsunkosten, zu denen u. a. Gehälter, Provisionen und Tantiemen der kaufmännischen Angestellten, Miete und Abschreibungen für die Geschäftshäuser, Instandhaltungskosten für Inventar, Ausgaben für Heizung, Beleuchtung, Geschäftsbetrieb, Steuern, Geschäftsreisen, Repräsentationskosten gehören, können grundsätzlich auf den Gesamtumsatz verrechnet werden, und zwar kommen je nach der Art des Betriebes die umgesetzten Werte oder die umgesetzten Mengen in Betracht.

Beim Kapitalzins, der Vergütung für die Verwendung eigenen und fremden Kapitals im ganzen Geschäft, ist der Anteil festzustellen, der das Einzelgeschäft hinsichtlich des Einkaufspreises, der besonderen und der allgemeinen Betriebsunkosten bei der Aufbringung des gesamten Kapitalzinses trifft.

Der Kapitalzins hat dem zur Notzeit üblichen und angemessenen Zinsfuße zu entsprechen. Demzufolge kann wegen des in der Notzeit höheren Zinsfußes der Betrag des Anteils an den gesamten Kapitalzinsen, der auf das Einzelgeschäft entfällt, größer sein als in der Vorkriegszeit. Eine Erhöhung des Anteils kann jedoch auch dadurch herbeigeführt werden, daß in der Notzeit ein größeres Kapital im Geschäft arbeiten muß als vordem. Ferner können beide Steigerungsumstände zusammenwirken.

Auch bei der Risikoprämie, dem zur Ausgleichung von Verlusten dienenden Betrag, hat, soweit die Verlustgefahr

[1]) Lobe, A., III, S. 58.
[2]) Ebda., S. 52.

des gesamten Kapitals des Unternehmens in Betracht kommt, die Feststellung des Anteils des Einzelgeschäftes zu erfolgen, mit dem es bei der Selbstversicherung gegen die das ganze Unternehmen bedrohende Gefahr beteiligt ist.

Diese Gefahr setzt sich in der Regel aus einer Reihe einzelner Gefahren zusammen. Durch Verderb und Schwinden der aufgelagerten Warenmenge, durch Preissturz, Warenbeschlagnahme, Bedarfsrückgang, Preisschwankungen, Aenderung der Marktlage, Ausfälle bei Kreditgewährung, Beschädigungen und Diebstähle können dem allgemeinen Geschäftsbetrieb Verluste drohen.

Zu beachten ist, daß, namentlich bei Auslandsware, ein Einzelgeschäft noch sein spezielles Risiko haben kann, das die Einsetzung einer besonderen Prämie, z. B. wegen einer außergewöhnlichen Transportverlust- oder Beschlagnahmegefahr, rechtfertigt.

Ist der Einkaufspreis sehr gestiegen, so darf eine besondere Kapitalrisikoprämie der allgemeinen Risikoprämie zugeschlagen werden.

Der Unternehmerlohn, die Entschädigung, die der Gewerbetreibende für seine persönliche Arbeitsleistung im Geschäft verdient, ist, wie der Einkaufspreis, die besonderen und die allgemeinen Betriebsunkosten, der Kapitalzins und die Risikoprämie, ein Bestandteil der Gestehungskosten. Seine Berücksichtigung in einer der Notzeit angemessenen, der allgemeinen Verteuerung des Lebensunterhaltes entsprechenden Höhe von Amts wegen ist geboten. Mit der Ueberwälzung der erhöhten Kosten des Lebensunterhaltes auf die Verbraucher wird allen berechtigten Ansprüchen Rechnung getragen, und jeder Anspruch auf die Zubilligung auch eines höheren Reingewinnes zur Kapitalbildung entbehrt demzufolge der Berechtigung.

Dem Grundsatz der isolierten Gewinnberechnung entspricht es, daß (auch hier) der Anteil festzustellen ist, in dem das Einzelgeschäft den gesamten Unternehmerlohn mittragen muß. Nimmt ein Einzelgeschäft eine besonders große oder wertvolle Arbeitstätigkeit des Unternehmers in Anspruch, ist etwa ein billiger Einkauf durch die Aufwendung besonderer, das übliche Maß übersteigender Fähigkeiten oder Bemühungen, durch besondere Voraussicht und kaufmännische Geschicklichkeit erzielt worden, so kann eine Erhöhung des Unternehmerlohnes stattfinden.

Von Amts wegen ist, wenn es sich um die Feststellung des Reingewinnes handelt, zu prüfen, ob alle Bestandteile der Gestehungskosten, und zwar in dem rechtlich zutreffenden Umfange, berücksichtigt worden sind.

Die Stellung des Reichsgerichts zu der kaufmännischen Gepflogenheit, mit prozentualen Zuschlägen zu rechnen, ist — nach Lobe — die folgende:

Das Reichsgericht ist dieser Berechnungsweise keineswegs entgegengetreten, sondern hat sie vielmehr stets gebilligt. Es hat in ihr lediglich eine andere Ausdrucksform für ein und denselben Inhalt gesehen und dafür gehalten, daß es sachlich gleichgültig sei, ob der Reingewinn durch ziffernmäßige, zum größten Teil ebenfalls nur schätzungsweise mögliche, Feststellung der einzelnen Rechnungsposten gefunden werde, oder ob man diese Posten in Prozentsätzen ausdrücke. Es erachtete es auch für gleichgültig, ob die Prozentsätze vom Einkaufspreis berechnet und dann diesem zugeschlagen würden, um zum Verkaufspreis zu gelangen, oder ob sie vom Verkaufspreis genommen und darnach die entsprechenden Hundertteile Reingewinn, Unternehmerlohn usw. festgestellt würden. Es erkannte an, daß die prozentuale Berechnungsweise dem Kaufmann geläufig sei und auf Grund der Erfahrung bei gleichartigen Unternehmungen sich hinsichtlich der Höhe und Angemessenheit der Sätze eine gewisse Uebereinstimmung herausgebildet habe, daß sich der Kaufmann auf diese Sätze gemeinhin verlasse und sie oft ohne eigene Nachprüfung auf ihren zahlenmäßigen Wert hin übernehme, aber es war der Ansicht, daß es unzulässig sei, im Kriege die prozentualen Zuschläge, wie sie im Frieden üblich waren, in gleicher Höhe zu übernehmen. Es hob hervor, daß die Verordnung vom Kaufmann verlange, auf die Bedeutung des Wertes der Zuschläge zu sehen, solle ermittelt werden, wie hoch sich der Reingewinn belaufe. Denn es liege auf der Hand, daß z. B. ein Reingewinn von 3 v. H. vom Friedenseinkauf einen ganz anderen Gewinn dem Geldbetrage nach bedeute als 3 v. H. vom zehnfach erhöhten Einkaufspreis. Desgleichen sei die gewöhnlich geübte mechanische Vervielfachung der Prozentsätze wegen erhöhter Unkosten, Kapitalzinsen, Risiken usw. verfehlt, weil sie die Steigerung des Grundbetrages, der der prozentualen Berechnung zugrunde gelegt werde, nicht genügend berücksichtige.

Die Stellungnahme des Reichsgerichts lief also darauf hinaus, dem Kaufmann zwar die Kalkulation nach prozentualen Zuschlägen zu gestatten, ihn aber gleichzeitig zur Kalkulation auf Grund ziffernmäßiger Feststellung der Einzelposten zu zwingen, weil die richterliche Beurteilung nach dem Geldbetrag, den die Prozentangabe bedeutete, zu erfolgen hatte.

b) Schwierigkeiten und Gefahren der Preiskalkulation und der Preisprüfung nach den Grundsätzen des Reichsgerichtes.

Der bisher gegebene kurze Ueberblick über die reichsgerichtliche Gestehungskostentheorie — das verdient hervorgehoben zu werden — bezog sich, abgesehen allerdings von dem Problem der Geldentwertung, auf die Schilderung der grundsätzlich endgültigen Auffassung des Reichsgerichtes in dieser Frage, einer Auffassung, die als das Ergebnis mehrjähriger Spruchpraxis, mehrjähriger Erfahrungen, mehrjährigen Meinungskampfes zu betrachten ist.

Denn nur zögernd und der wirtschaftlichen Entwicklung um ein erhebliches nachhinkend paßte sich das Reichsgericht den Bedürfnissen des Verkehres an, gestand es, in Erfüllung der berechtigten Forderung, daß die Gestehungskosten in ihrer tatsächlichen Höhe anzusetzen seien, — mindestens in der Theorie — z. B. zu, daß bei der Bemessung der anteiligen allgemeinen Betriebsunkosten der verminderte Umsatz, bei dem Anteil am Kapitalzins die Erhöhung der Verzinsung und bei der Risikoprämie das gesteigerte Risiko berücksichtigt werden dürfe und gestattete es, bei der Bemessung des Unternehmerlohnes die erhöhten Kosten der Lebenshaltung in Rechnung zu stellen.

In einer Entscheidung vom 4. Mai 1917 führte es zum ersten Male aus: „Dem Bedürfnis, den erhöhten Lebensunterhalt zu berücksichtigen, kann dadurch Rechnung getragen werden, daß bei der Berechnung des Reingewinnes der eigentliche Unternehmerlohn zu einem höheren Betrag, so wie es den Kriegsverhältnissen entspricht, eingestellt wird.“ [1])

Es konnte auf die Dauer nicht festhalten an dem von ihm bis dahin verfochtenen, aber mit seiner Lehre, daß der „Reingewinn“ auf alle Fälle den Unternehmerlohn zu decken habe, ehe er anfange, übermäßig zu sein, in Widerspruch stehenden verhängnisvollen Grundsatz, daß es dem Gewerbetreibenden versagt sein müsse, bei der Preisbemessung die Verteuerung der Lebenshaltung mit zu veranschlagen, weil die allgemeine Not, die der Krieg bringe, nicht auf die Verbraucher abgewälzt werden dürfe. [2])

Es war ja auch unverständlich, wie der gewiß zu billigende Grundsatz, daß die Kriegsnot von allen gemeinsam zu tragen sei, dahin ausgelegt werden konnte, daß bei einzelnen Erwerbskreisen der Versuch, sich das zur Lebensfristung notwendige Einkommen zu sichern, bekämpft werden müsse, obwohl doch im übrigen alle zwangswirtschaftlichen Maßnahmen darauf abgestellt waren, soweit es die Notzeitverhältnisse zuließen, jedem Volksangehörigen eine auskömmliche Bedarfsdeckung zu gewährleisten. Es war unverständlich, daß in einer Zeit, in der es weiten Verbrauchermassen unbenommen blieb und möglich war, ihre Einkommen der Verteuerung der Lebenshaltung anzupassen, einzelnen Bevölkerungsgruppen die Wahrnehmung dieser Möglichkeit behördlich untersagt werden konnte. [3])

Indessen, das Reichsgericht änderte, wie gezeigt, auch hier seine Meinung, erkannte, was recht und billig war, nämlich die Notwendigkeit eines ausreichenden Unternehmerlohnes, an und gestattete darüber hinaus in Ausnahmefällen sogar noch eine besondere Erhöhung dieses Preisbildungsfaktors.

---

[1]) RGStr. IV 209/17.

[2]) Vgl. LZ., 1916, S. 1096.

[3]) Zum Prinzip der Lastenverteilung vgl. Muhs, Karl: Preispolitik und Preiskalkulation unter den Einwirkungen der Geldentwertung; Jena 1923, S. 14 ff..

Wer die so vervollkommnete reichsgerichtliche Gesetzesauslegung, wie sie z. B. in Lobes Kommentar zur PrTrVO. vom 8. Mai 1918 zur Darstellung gebracht worden ist, ohne Voreingenommenheit überprüft, wird nicht bestreiten können, daß hier mit ernstem Bemühen und mit großer Sorgfalt wenigstens der Versuch gemacht wurde, rechtliche und wirtschaftliche Begriffe zu klären und sie, zwar vor allem im Interesse der Erleichterung behördlicher Preisüberwachung, aber auch unter Würdigung der Bedürfnisse eines gesunden Warenverkehrs, in Anwendung zu bringen.

Er wird einer Gesetzesauslegung, die dem Kaufmann zubilligte, die Verkaufspreise seiner Waren so zu bemessen, daß er in ihnen alle ihm entstehenden Kosten einschließlich der Aufwendungen für seinen Lebensunterhalt zurückerhielt, und die darüber hinaus die Beanspruchung eines wenn auch geringen zur Kapitalbildung dienenden Betrages gestattete, mindestens das Zugeständnis machen müssen, daß es hier nicht an gutem Willen fehlte, ehrbarer kaufmännischer Arbeit auch während der Notzeit einen Anspruch auf auskömmliche Entlohnung zu gewähren.

Er wird aber auch alsbald ihre Schwächen zu erkennen vermögen.

Dies ganz besonders dann, wenn er ihre praktische Anwendbarkeit auf die Kalkulation und die behördliche Beurteilung der Einzelhandelsverkaufspreise in Betracht zieht. Denn die Umsetzung der Theorie in die Praxis begegnete außerordentlichen, zum Teil unüberwindlichen Schwierigkeiten.

Dabei setzte das Reichsgericht nicht etwa — was seiner Stellungnahme eine gewisse Rechtfertigung gegeben hätte — irrtümlicherweise das Vorhandensein und die allgemeine Kenntnis und Verbreitung einer gut entwickelten und komplizierten kaufmännischen Selbstkostenberechnung voraus, — es war sich im Gegenteil über die Mängel auf diesem Gebiete nicht im unklaren,[1]) verlangte aber gleichwohl von der Kaufmannschaft und den Preisprüfungs- und Wucherverfolgungsorganen, mit der Gestehungskostentheorie vertraut und in der Lage zu sein, bei jedem Einzelgeschäft die verschiedenen Faktoren der Gestehungskosten und den entsprechenden angemessenen Gewinn in einwandfreier Weise errechnen zu können.

Nun lagen die Dinge — wie schon betont — tatsächlich so, daß selbst das Reichsgericht erst nach und nach klare Grundsätze herausgebildet hatte, die in dieser oder jener Entscheidung des

[1]) So heißt es bei Lobe (III, S. 65): „Die Herausarbeitung der einzelnen Kosten, aus denen sich die Gestehungskosten zusammensetzen, ist freilich im Frieden bisher nur in großen, insbesondere Warenhausbetrieben durchgeführt worden. Die meisten Geschäfte dagegen und insbesondere der Kleinhandel haben entweder ohne nähere Kalkulation schlechthin den Marktpreis übernommen oder nur Gesamtzuschläge zu den Einkaufspreisen gemacht und diese in Prozentsätzen ausgedrückt."

einen oder anderen Senates zum Ausdruck gebracht worden waren, daß die Reichsgerichtsentscheidungen lange Zeit der Einheitlichkeit in der Auffassung entbehrten oder doch zu entbehren schienen, es lange Zeit keine feste Terminologie der Gestehungskostentheorie gab, die einzelnen Faktoren der Gestehungskosten nicht scharf voneinander geschieden waren und über den Begriff des nach seiner Angemessenheit zu beurteilenden Reingewinnes Unklarheiten bestanden.

War dies beim Reichsgericht schon der Fall, so konnte man hinsichtlich der Auffassungen der nachgeordneten Gerichte, der Preisprüfungsstellen und der Kaufleute und ihrer Organisationen geradezu von einem Durcheinander der Meinungen sprechen.

„Weder im Publikum, noch bei den Gewerbetreibenden, noch auch bei den Behörden", so drückte sich Lobe im Vorwort zu seiner Schrift über den Begriff des übermäßigen Gewinnes [1]) vorsichtig aus, „herrscht [2]) immer eine richtige Vorstellung darüber, welche Grundsätze bei der Feststellung des Gewinnes anzuwenden sind und woraus sich seine Uebermäßigkeit im Sinne der Bundesratsverordnungen ergibt."

Lobe selbst bezeichnete anfangs lediglich den Einkaufspreis oder die Erzeugungskosten als Gestehungskosten; ihnen gegenüber unterschied er die besonderen Betriebsunkosten, die allgemeinen Betriebsunkosten [3]) und den Unternehmergewinn, unter dem er den Unternehmerlohn, den Kapitalzins, die Risikoprämie und schließlich einen Betrag, der die Aufgabe habe, Kapital zu bilden, zusammenfaßte.

Er hob zwar hervor, daß der Reingewinn möglichst so groß sein müsse, daß er noch zur Kapitalbildung ausreiche, und daß ein Reingewinn, der nur Unternehmerlohn, Kapitalzins und Risikoprämie decke, niemals schon als übermäßig hoch bezeichnet werden könne, wandte sich aber dagegen, den Unternehmerlohn, den Kapitalzins und die Risikoprämie den „Gestehungskosten" und den „Betriebsunkosten" gleichzustellen und nur den Gewinn, soweit er zur Kapitalbildung verwendet werden könne, als Reingewinn zu betrachten. Leider versagte er es sich nachzuweisen, warum diese Berechnungsweise ihm nicht angezeigt erschien. [4])

Welch hohe Bedeutung diesen begrifflichen Unterscheidungen beizumessen ist, das wird ersichtlich, wenn man bedenkt, daß nach dem Postulat des Reichsgerichtes, wonach der im Kriege gezogene Reingewinn mit dem im Frieden erzielten zu vergleichen und, soweit er diesen übersteige, übermäßig hoch sei, im Falle der Miteinschließung von Unternehmerlohn, Kapitalzins und Risikoprämie unter den Begriff des Reingewinnes, eine Berücksichtigung dieser drei Posten nur nach ihrer im Frieden üblichen Höhe möglich ist.

[1]) Lobe, A., I, S. 3 f., Vorwort.

[2]) Das im Originaltext an dieser Stelle eingeschobene Wort „nun" ist hier weggelassen.

[3]) Lobe, A., I, S. 7. Vgl. auch Lehmann, H., a. a. O., S. 33.

[4]) Lobe, A., I, S. 16 f..

Freilich steht dieser Folgerung, die durch Lobes weitere Darlegungen ihre Bestätigung erhält,[1]) seine Meinung entgegen, daß der Reingewinn so hoch sein müsse, daß er zur Kapitalbildung ausreiche. Hier tritt, da nicht hervorgehoben wird,[2]) welcher „Reingewinn" mit dem im Frieden gezogenen zu vergleichen sei, ein die Rechtsunsicherheit erhöhender Widerspruch in Erscheinung, der in Darlegungen, die der „Verständigung und Aufklärung"[3]) dienen sollen, doppelt ins Gewicht fällt.

In diesem Zusammenhang sind Ausführungen von Interesse, die Lobe in seiner im Jahre 1917 über diesen Gegenstand erschienenen zweiten Schrift macht. In Anknüpfung an die Feststellung, daß über den Begriff des Reingewinnes und seine Berechnung, wie sie das Reichsgericht verlange, die „merkwürdigsten Mißverständnisse" vorhanden seien, sagt er dort: „Ueber den volkswirtschaftlichen Begriff des Reingewinns und seine Bildung besteht kein Zweifel, mögen sich nun darüber namentlich die die wirtschaftlichen Zusammenhänge nicht immer überschauenden kleinen Händler klar sein oder nicht. Ein Reingewinn ist jedenfalls nur der Ueberschuß, den der Verkaufspreis über die Summe sämtlicher Gestehungskosten bringt. Zu diesen aber gehören: Der Einkaufspreis oder die Erzeugungskosten, die besonderen Betriebsunkosten, die anteiligen allgemeinen Betriebsunkosten, der Anteil am Kapitalzins, Risikoprämie und Unternehmerlohn."[4])

Diese Darlegungen sind in mehrfacher Hinsicht beachtenswert. Hier mag der Hinweis genügen, daß Lobe nunmehr mit großer Selbstverständlichkeit bezüglich der Gestehungskosten und des Reingewinnes die sich von seiner im Vorjahre geäußerten ganz erheblich unterscheidende Meinung vertritt, an der in der Folge festgehalten wurde.

Zuzugestehen ist, daß es grundsätzlich gleichgültig sein konnte, welchen Umfang man etwa dem Begriff der Gestehungskosten gab, wenn nur alle in Betracht kommenden Posten in vorgeschriebener Weise herangezogen wurden, andererseits muß aber mit Nachdruck geltend gemacht werden, daß eine unbestimmte, schwankende, uneinheitliche begriffliche Grundlage die Wurzel aller Mißverständnisse und Fehlurteile zu bilden geeignet war:

Die grundlegenden allgemeinen Preistreibereiverordnungen enthielten überhaupt keine Angaben über Preisbildungsfaktoren.

Die BVO. über Preisbeschränkungen bei Verkäufen von Web-, Wirk- und Strickwaren vom 30. März 1916 unterschied zwischen Gestehungskosten, Unkosten und Gewinn, die BVO. über Preisbeschränkungen bei Verkäufen von Schuhwaren vom 28. September 1916 zwischen Gestehungskosten, allgemeinen Unkosten und Gewinn. In beiden Fällen war über diese Begriffe nichts Näheres gesagt.

[1]) Lobe, A., I, S. 18, Zeile 4 ff..
[2]) Vgl. dazu LZ. 1916, S. 1298.
[3]) Lobe, A., I, S. 4, (Vorwort).
[4]) Lobe, A., II, S. 19 f..

In einer Broschüre des Reichsdeutschen Mittelstandsverbandes, in der versichert wird: „Wir haben es für unsere Aufgabe gehalten, die Kleinhändler vor allem darüber aufzuklären, was unter den Selbstkosten zu verstehen ist", wird zwischen „Gestehungskosten" und „Selbstkosten", die sich aus dem Einkaufspreis, dem Anteil an den allgemeinen Unkosten und den besonderen Unkosten zusammensetzen sollen, unterschieden. Von jedem weiteren Aufschlag auf diese Selbstkosten wird angenommen, daß er nach der Meinung der Gerichte und der Preisprüfungsbehörden ziffernmäßig nicht höher sein dürfe als der entsprechende Friedensaufschlag. [1])

Eine in der gleichen Broschüre abgedruckte Entschließung des zweiten sächsischen Kleinhandelstages zur Frage der Preisbildung enthält Leitsätze, in denen der Einkaufspreis mit den Gestehungskosten gleichgesetzt, unter den besonderen Betriebsunkosten eine „angemessene Risikoprämie für Verderb, Fäulnis, Schwund usw." verstanden und der Kapitalzins in die allgemeinen Geschäftsunkosten, zu denen „alle Handlungsunkosten, Löhne und Versicherungen der Angestellten, Miete, Lager, Heizung, Beleuchtung, Steuern usw." gerechnet werden, einbezogen wird. Eine besondere Risikoprämie und ein Unternehmerlohn werden nicht angeführt, jedoch ist zu vermuten, [2]) daß in dem „Reingewinn", mit dem man sich „in der gleichen Höhe wie im Frieden" begnügen will und von dem man wünscht, daß er allein „bei der Beurteilung einer übermäßigen Preissteigerung herangezogen" werde, mindestens auch der Unternehmerlohn enthalten ist. [3])

In ähnlichen Gedankengängen bewegt sich die vom Ausschuß des Deutschen Handelstages in seiner Sitzung vom 27. und 28. Oktober 1916 abgegebene Erklärung, in der es heißt: „Zu den Geschäftsunkosten gehört auch der Leihzins des im Geschäfte angelegten fremden und eine dem Geldmarkt entsprechende Verzinsung des eigenen Kapitals sowie eine angemessene Risikoprämie. Im übrigen ist dem Kaufmann ein reiner Nutzen zuzubilligen, . . ." Dieser „reine Nutzen" oder „angemessene Gewinn" soll eine „auch in Beziehung zum Umsatz ausreichende Vergütung für die Tätigkeit des Unternehmers" umschließen. [4])

Eine kleine, von einem Kaufmann verfaßte statistische Untersuchung [5]) über die Preisgestaltung im Lebensmittelgroß- und -kleinhandel, die im Jahre 1918 erschien, bringt den Begriff des „Erstehungspreises". Dieser Preis wird aus dem Einkaufspreis und den besonderen Betriebsunkosten („Schwund", „Verpackung", „Rollgeld") gebildet. Alle anderen Posten, auch der Kapitalzins und der Unternehmerlohn [6]) [7]) werden als Hand-

[1]) Einwirkungen der wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen usw., S. 16.
[2]) Ebda., S. 17, Zeile 34.
[3]) Ebda., S. 16 f..
[4]) Ebda., S. 17.
[5]) Büttner, M., Die Preisgestaltung usw..
[6]) Ebda., S. 17.
[7]) Eine besondere Risikoprämie wird nicht erwähnt.

lungsunkosten und jeder über alle genannten Posten hinausgehende Betrag — in Uebereinstimmung mit der reichsgerichtlichen Theorie — als „Reingewinn" bezeichnet.[1])

Diese Beispiele mögen genügen, zu zeigen, welchen Mißverständnissen die Gestehungskostentheorie begegnete, und daß es kein Wunder war, wenn man jahrelang aneinander vorbeiredete und sich nicht zu verständigen vermochte.[2])

Allein der Verwirrung, die in der Frage des Gewinnes herrschte, sei noch einmal, zusammenfassend, Erwähnung getan.

Mit den im kaufmännischen Verkehr üblichen Ausdrücken Nutzen, Verdienst, Gewinn, die man neben- und füreinander gebrauchte, wurden keine feststehenden Begriffe verbunden.[3])

Unter Gewinn verstand man häufig den nach Abzug der „Unkosten" verbleibenden „Nutzen".[4]) Dabei unterschied die Verkehrsübung vielfach wieder zwischen „Rohgewinn" („Bruttogewinn", „Bruttoaufschlag") und „Reingewinn" („Nettogewinn", „Nettoüberschuß"). Aber auch diese Begriffe wurden bald weiter, bald enger gefaßt. Rohgewinn nannte man z. B. ebenso oft den Unterschied zwischen dem Verkaufspreis und dem Einkaufspreis als den Unterschied zwischen dem Verkaufspreis und dem sich aus dem Einkaufspreis, den besonderen und den anteiligen allgemeinen Betriebsunkosten ergebenden Betrag, während man unter dem Reingewinn bald nur den sogenannten kapitalbildenden Reingewinn, bald diesen einschließlich des Unternehmerlohnes, bald aber auch einschließlich der Kapitalzinsen und der Risikoprämie verstand.[5])

Wie verhängnisvoll sich solche der reichsgerichtlichen Grundauffassung zuwiderlaufende Meinungen auswirkten, beweist, was einschaltend bemerkt sei, die Tatsache, daß viele Gerichte und Preisprüfungsstellen eine Zeitlang den vom Reichsgericht oft betonten Grundsatz, der Gewinnaufschlag dürfe in der Kriegszeit nicht höher sein als im Frieden, vielfach dahin verstanden, daß die Gesamtheit aller Zuschläge auf den Einkaufs-

[1]) Vgl. auch Leist, Hans: Die Wirkungen der Kriegswirtschaft 1914/18 auf Manufaktur- und Textilkleinhandel; Frankfurt a. M. 1921, Dissertation; S. 41 ff., wo unter anderem die Unklarheit und Unhaltbarkeit im besonderen der für den Textilhandel ergangenen VO. an Beispielen nachgewiesen wird.

[2]) Unter diesem Gesichtspunkt ist auch die Polemik zwischen Reichsgerichtsrat Lobe und den Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin zu betrachten. Das gleiche gilt für viele „Erklärungen", „Entschließungen", „Denkschriften", „Proteste" aus Wirtschaftskreisen.

[3]) Vgl. dazu z. B. den Abschnitt: Die „ungenügende" Einzelhandelspreisspanne usw.. S. 85 ff. dieser Abhandlung.

[4]) Lobe, A., III, S. 48.

[5]) Ebda., S. 48 f..

preis, der „Rohgewinn", der Beschränkung auf den nach Mark und Pfennig im Frieden üblichen Betrag zu unterwerfen sei.[1])

Immerhin hätten sich mißverständliche Auffassungen über Grundbegriffe durch intensive und geschickte Aufklärungstätigkeit allmählich berichtigen lassen. Solche Hindernisse waren ihrer Natur nach nicht unüberwindlich, und tatsächlich wird auch die Mehrzahl der Angehörigen der Wucherverfolgungs- und Preisprüfungsorgane und der mit der Erzeugung und Verteilung der GtB. beschäftigten Erwerbskreise in den letzten Jahren der Zwangswirtschaftsperiode in der Lage gewesen sein, etwa den Unternehmer l o h n von dem zur Kapitalbildung dienenden Reingewinn, dem Unternehmer g e w i n n, b e g r i f f l i c h zu unterscheiden.

Eine weit höhere Bedeutung kam dagegen der Frage zu, ob es möglich war, in einer Zeit, in der die Mechanik des Wirtschaftslebens bis in die Grundlagen hinein erschüttert war, und in der zuletzt täglich und stündlich unvorhergesehene Veränderungen eintraten, die alle Erfahrungssätze über den Haufen warfen, mit den Begriffen der Theorie der individuellen Gestehungskosten p r a k t i s c h arbeiten zu können, u n d z w a r s o w o h l i n d e r v o n d e r R e c h t s p r e c h u n g v o r g e s c h r i e b e n e n W e i s e a l s a u c h m i t d e m v o m G e s e t z a n g e s t r e b t e n E r f o l g.

Die Erfahrung hat gelehrt, daß diese Frage nicht bejaht werden kann.

Der Anwendung der Gestehungskostentheorie auf die Praxis der Kalkulation und der Prüfung der Einzelhandelsverkaufspreise mußte aus folgenden H a u p t g r ü n d e n ein befriedigendes Ergebnis versagt bleiben:

1. Die Gestehungskostentheorie stellte ein hinreichender Erfahrungsgrundlagen entbehrendes, der Wirtschafts- und noch mehr der Gerichtspraxis ungeläufiges, ja, völlig fremdes und für den täglichen Gebrauch viel zu kompliziertes Preisbemessungsverfahren dar.
2. Einer auch nur annähernd zutreffenden ziffernmäßigen Bestimmung der auf das Einzelgeschäft entfallenden Anteile

[1]) Vgl. dazu auch Lobe, A., I, S. 7. Lobe meint dort, man begegne häufig Urteilen, die lediglich die Gestehungskosten (Einkaufspreis, Erzeugungskosten) der Ware zugrunde legten, den diese übersteigenden Verkaufspreis unrichtig als „Rohgewinn" bezeichneten und allein nach dessen Größe beurteilten, ob der Gewinn übermäßig sei oder nicht. Dieser Begriff des Rohgewinns, betont er im Anschluß daran, sei der Volkswirtschaft fremd. „Gewinn" im weiteren Sinne sei alles, was aus einem wirtschaftlichen Gut bei seiner Verwertung „gewonnen" werde, und bedeute soviel wie „Ertrag". Unter „Rohgewinn" wäre also höchstens der volle Kaufpreis (Bruttogewinn) zu verstehen.

Dazu muß gesagt werden, daß der Begriff des „Rohgewinnes" im Sinne eines Bruttoaufschlages auf den Einkaufspreis als durchaus verkehrsüblich zu gelten hat, während die Gleichsetzung von Verkaufspreis und Rohgewinn, worauf Lobe später selbst hingewiesen hat (vgl. Lobe, A., III, S. 48), außerordentlich selten zu finden ist.

der verschiedenen Preisbildungsfaktoren einschließlich des Reingewinnes standen nicht zu bewältigende Schwierigkeiten entgegen. [1])

Als das Reichsgericht die Preisberechnung auf Grundlage der Gestehungskosten forderte, war es um das Selbstkostenwesen des Handels schlimm bestellt.

In Verkennung der Aufgabe und der Bedeutung einer sorgfältigen, eingehenden Selbstkostenberechnung stand man in Handelskreisen, in mehr oder weniger großem Gegensatz zur Industrie, zum Handwerk und zur Landwirtschaft, wo das Verständnis für eine rationelle Betriebsführung auf Grundlage der Selbstkostenberechnung im Laufe der Zeit allmählich gewachsen war, jahrzehntelang allen auf die Einführung zweckmäßiger Kalkulationsmethoden gerichteten Bestrebungen ablehnend gegenüber.

Aus der Erwägung, daß man ja doch gezwungen sei, sich nach dem Preis, der sich durch Angebot und Nachfrage im freien Verkehr bilde, zu richten, zog man kurzerhand den Schluß, daß eine Selbstkostenaufstellung für die Praxis überflüssig sei und nur theoretischen Wert haben könne.

Der Marktpreis oder der sonst im Handelsverkehr entstehende Tagespreis war, zwar namentlich für die Großhändler, aber auch zu einem guten Teil für die Einzelhändler, der einzige Maßstab, „nach dem sie ihre Verkaufspreise richten konnten und gerichtet haben". [2]) [3]) Der Einkaufspreis war natürlich in der Regel niedriger, manchmal erheblich niedriger als der

[1]) Hauptsächlich aus diesen Gründen wurde in der kaufmännischen Praxis auch im allgemeinen nicht oder doch sehr unvollkommen nach den reichsgerichtlichen Vorschriften kalkuliert. In der Regel sah sich der Kaufmann nur im Falle der Beanstandung einer Preisforderung gezwungen, nachträglich zu versuchen, eine den Behörden einleuchtende, nach Gestehungskostenfaktoren getrennte Berechnung aufzumachen.

[2]) Der Kleinhandel usw., S. 10.

[3]) Terhalle ist (a. a. O., S. 93) demgegenüber der Meinung, daß im Einzelhandel die Preisbestimmung auf Grundlage der Gestehungskosten auch im Frieden schon eine größere Bedeutung gehabt habe „als die Berücksichtigung eines hier in vielen Fällen doch problematischen Marktpreises". Er folgert daraus, daß für den Einzelhandel nicht die überragende Bedeutung des Marktpreises anerkannt werden könne, die ihm als Argument gegen die PrStVO. oft beigelegt worden sei. Damit äußert er eine Ansicht, der man Beachtung nicht versagen kann. Aber man wird sich andererseits hüten müssen, die Bedeutung des Marktpreises (und des örtlichen Tagespreises) für den Einzelhandel etwa deshalb zu überschätzen, weil der Einzelhändler erfahrungsgemäß dem Wechsel der Konjunktur langsamer folgen konnte, als es dem Großhändler möglich war, so zutreffend der Hinweis auf diesen graduellen Unterschied in dem Verhältnis der Abhängigkeit der Großhandelspreise auf der einen und der Einzelhandelspreise auf der anderen Seite vom Markt- (oder vom Tages) preis im übrigen auch ist.

Den Ausdruck „Bestimmung der Preise auf Grundlage der Gestehungskosten" wird man nicht dahin verstehen dürfen, daß in den Preisen der Einzelhändler ohne Rücksicht auf den Markt- oder den Tagespreis zustande gekommene Ergebnisse exakter Kalkulation zu sehen seien.

marktmäßige Verkaufspreis. Er konnte aber im Einzelfalle gleich hoch oder gar höher sein. Besonders wenn ein Teil der Händler infolge günstiger Einkäufe in der Lage war, eine Ware zu einem ungewöhnlich niedrigen Preis zu verkaufen, trat für die anderen Wettbewerber häufig die Notwendigkeit ein, die betreffende Ware zu den von ihnen angelegten Einkaufspreisen oder unter diesen abzugeben. Das Auf und Ab der Preisbewegung der gleichen oder dieser und jener anderen Waren gab ihnen meist die Möglichkeit, sich wieder zu „erholen".

Der nach kaufmännischen Gesichtspunkten arbeitende Einzelhändler, der über eine hinreichende Kenntnis der die allgemeine und die örtliche Marktlage gestaltenden Beziehungen und Verhältnisse verfügte oder zu verfügen glaubte, kaufte wohl „eine Ware zu dem ihm günstig erscheinenden Preise ein und bildete dann unter Zuschlag oftmals wechselnder Sätze nach freiem Ermessen seinen Verkaufspreis". [1])

Sehr viele Einzelhändler dagegen richteten ihre Verkaufspreise fast ausschließlich nach denen der kaufmännisch rechnenden Konkurrenz. Sie gingen von vorwiegend verlangten Verkaufspreisen aus und suchten Ware zu dem Preise zu kaufen, der, wie sie hofften, ihnen einen ihren Erwerbsbedürfnissen entsprechenden Preisunterschied gewähren würde. Durchführbar war das Verfahren der Händler, die ihr Geschäft mehr nach „Verdienstinstinkten" zu führen pflegten, um so eher, als der Zwischenhandel für sie die Funktionen übernahm, die der kaufmännisch arbeitende Einzelhändler bei der Ausnutzung der Marktlage zu erfüllen hatte, und als eine mit ausgedehnter Vorratswirtschaft des Groß- und des Zwischenhandels verbundene reichliche und unterschiedliche Einkaufsmöglichkeit vorhanden war. Diese unterschiedliche Einkaufsmöglichkeit gestattete dem Händler mit gewisser Aussicht auf Erfolg zu versuchen, den besonderen Existenzbedingungen seines Unternehmens beim Einkauf, statt beim Verkauf, wo ihm diese Möglichkeit nur in beschränktem Umfange gegeben war, Rechnung zu tragen. Ob ihm das ganz gelingen werde, konnte er freilich zu keiner Zeit des Geschäftsjahres mit Sicherheit voraussehen. Dazu war der Einzelhandelsgeschäftsbetrieb zu flüssig, von zu verschiedenen Zufälligkeiten abhängig, und dazu war die Preisbemessung viel zu wenig das Ergebnis genauer Kalkulation. [2])

Wenn eben darauf hingewiesen wurde, daß manche Händler ihren Einkaufspreisen „nach freiem Ermessen" wechselnde Sätze zuzuschlagen pflegten, so kam darin schon zum Ausdruck, daß es sich bei diesen Sätzen nicht um exakt berechnete und etwa gar nach Preisbildungsfaktoren getrennte Zuschläge handelte, und

[1]) Der Kleinhandel usw., S. 7.

[2]) Vgl. Jakobs, Alfr.: Ueber den Einfluß der Konkurrenz auf die Preisbildung im Kleinhandel; Rostock 1922, Dissertation, S. 99 ff., besonders S. 111 ff.. — Ueber die freie Preisbildung im Einzelhandel vgl. Janiszewski, A.: Die Preisbildung des selbständigen Einzelhandels in Deutschland unter dem Einfluß der Geldentwertung; Greifswald 1924, Dissertation, S. 15—57.

wenn, wie auch dargelegt wurde, Händler Einkaufspreise zu finden suchten, deren Differenz mit den allgemein üblichen Verkaufspreisen zu den besonderen Daseinsbedingungen der einzelnen Unternehmen in einem möglichst günstigen Verhältnis stand, so waren die erstrebten Preisspannen keineswegs durch genaue Berechnung gewonnen worden. Vielmehr begnügte man sich in dem einen wie in dem anderen, besonders allerdings in dem letzteren Falle, in weitem Umfange mit überkommenen, üblichen Sätzen, mit hinsichtlich der einzelnen Warenarten zwar recht verschiedenen, teils ungewöhnlich hohen, teils außerordentlich niedrigen Gesamtpreisaufschlägen und Preisspannen, mit denen man aber die Erfahrung gemacht hatte, daß sie in ihrem Zusammenwirken als Schlußresultat in der Regel einen mindestens zur Bestreitung des Lebensunterhaltes und zur Aufrechterhaltung, vielleicht auch zum weiteren Ausbau des Unternehmens ausreichenden Durchschnittssatz ergaben.

Im Lebensmitteleinzelhandel lagen die Verhältnisse wie folgt:

Die Aufschläge auf die Einkaufspreise der verschiedenen Lebensmittel waren uneinheitlich, und auch von dem Grundsatz, daß Massenartikel mit geringeren Aufschlägen zu bedenken seien als Waren mit nur langsamem Umschlag wich man gewohnheitsmäßig ab, d. h.: auf bestimmte Artikel wurde ohne ersichtlichen Grund üblicherweise ein höherer Aufschlag gemacht als auf andere gleichartige, und umgekehrt gab es Artikel, die gewohnheitsmäßig mit einem nur geringen Aufschlag verkauft wurden. Mit ganz minimalen, oft kaum zur Deckung der notwendigen Betriebsunkosten ausreichenden Aufschlägen gab man schließlich die sogenannten Lockartikel an die Verbraucher ab.

Im allgemeinen war das Endergebnis, wie die Erfahrung lehrte, befriedigend.

Blieb dagegen der erwartete Erfolg aus, mußte man am Jahresschluß feststellen, daß gar ein Rückgang eingetreten war, so suchte man den Grund dafür etwa in dem Vorgehen der Mitbewerber oder in der Wirtschafts- und Steuerpolitik des Staates, aber nur in seltenen Fällen in Mängeln der eigenen Betriebsführung, für deren Erkennen und für deren Abstellung freilich eine mit der als überflüssig erachteten Selbstkostenberechnung verbundene sorgfältige Buchführung Vorbedingung gewesen wäre.

Denn in der Ermöglichung fruchtbarer Selbstkritik als Ausgangspunkt rationeller Betriebsführung darf wohl die Hauptbedeutung der Selbstkostenberechnung gesehen werden.

Sie gibt dem Kaufmann wertvolle Richtlinien für das geschäftliche Verhalten,[1]) für eine vernunftgemäße Beeinflussung und Abstimmung der verschiedenen Kostenfaktoren, für Sparsamkeit

[1]) Großmann sagt in Rücksicht darauf (a. a. O., S. 13): „Wenn nur eine größere Anzahl Kaufleute eines Geschäftszweiges richtig die Selbstkosten ihrer Verkaufsgegenstände berechnet, so werden sie ganz selbsttätig zu dem Ergebnis kommen, ihr Angebot derjenigen Waren

am rechten Ort. Sie ist einem Spiegel zu vergleichen, der das Ergebnis aller im Interesse rationeller Betriebsführung angestellten Versuche zahlenmäßig vor Augen führt und dem Kaufmann zeigt, ob er auf dem rechten Wege ist.[1])

So berechtigt darnach die Forderung erscheint, daß der Kaufmann die Selbstkosten seiner Waren, ohne Rücksicht darauf, ob sie den Verkaufspreis bestimmen oder nicht, kennen müsse und ihre Feststellung zur guten Ordnung einer jeden Unternehmung gehöre,[2]) so wenig darf man sich die Hindernisse verhehlen, die ihrer Erfüllung entgegenstehen.

Je genauer die Berechnung ausfallen, d. h. je wertvoller sie sein soll, desto verfeinerter, durchgeistigter, komplizierter wird sie und desto größeres Sachverständnis verlangt sie.[3])

Aber auch unter der Voraussetzung des Vorhandenseins theoretischer und praktischer Beherrschung der Kalkulationstechnik ist das Moment der Unsicherheit, das in besonders hohem Maße da ins Gewicht fällt, wo die verschiedenartigsten Waren in ein und demselben Geschäftsgang zusammengefaßt sind, nicht ganz auszuschalten.

Es sei nur daran erinnert, daß eine Berechnung der allgemeinen Betriebsunkosten nach ihrem tatsächlichen Werte insofern unmöglich ist, als kein Kaufmann im Augenblick eines Geschäftsabschlusses wissen kann, „wie hoch sich die Unkosten stellen werden, die die Abwicklung dieses Geschäfts mit sich bringen wird".[4]) Erst am Schlusse des Geschäftsjahres ist es möglich, die allgemeinen Betriebsunkosten zahlenmäßig zu erfassen und nun zwar nicht die Gesamtsumme dem tatsächlichen Anteil entsprechend der einzelnen Ware und dem einzelnen Geschäft zuzurechnen, aber sie doch wenigstens gleichmäßig — nach dem Preise oder nach dem Gewicht — auf den Gesamtumsatz umzulegen.

Bei der Kalkulation im Laufe des Geschäftsjahres bleibt nichts anderes übrig, als mit Erfahrungssätzen zu arbeiten und — was in normalen Zeiten, in denen das Verhältnis zwischen Umsatz und allgemeinen Betriebsunkosten in ein und demselben Geschäft nicht sehr schwankt, wenig bedenklich erscheint — etwa den Verhältniswert der allgemeinen Betriebsunkosten, den das

einzuschränken, an denen sie nach Lage der Marktverhältnisse mit Verlust arbeiten müssen. Gewiß wird man, der Nachfrage wegen, vielfach auf diese Waren nicht verzichten können, es gibt eben viele Waren, die man führen muß, wenn man die Kundschaft nicht verlieren will. Aber es ist doch ein gewaltiger Unterschied, ob man diese Pflichtwaren eifrig anbietet oder ob man sie lediglich der Nachfrage halber führt und dafür seinen Geschäftsumsatz nach anderer Richtung mehr ausbaut. Sobald aber das sogenannte „dringende" Angebot in einer Ware geringer wird, tritt ganz von selbst eine Versteifung der Verkaufspreise bzw. eine Vergrößerung des Verdienstes ein."

[1]) Vgl. Großmann, F., a. a. O., S. 14.

[2]) Leitner, Friedr.: Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe; 4. Auflage, Frankfurt a. M. 1913, S. 14.

[3]) Hinzu kommt, daß sie auch zeitraubender und kostspieliger wird.

[4]) Großmann, F., a. a. O., S. 39.

vorhergegangene Geschäftsjahr ergeben hat oder einen aus den entsprechenden Werten mehrerer vorhergegangener Geschäftsjahre gewonnenen Durchschnittssatz einzustellen.

Unter geordneten Wirtschafts- und Währungsverhältnissen konnten die sich bei der Anwendung auf die Praxis ergebenden Unvollkommenheiten der Selbstkostenberechnung, die gegenüber der Preisbemessung auf Grund gewohnheitsmäßiger und gefühlsmäßiger Gesamtpreisaufschläge einen ganz erheblichen Fortschritt darstellte, in Kauf genommen werden, zumal die Ergebnisse dieses Kalkulationsverfahrens lediglich [1]) ein Mittel der Selbstkritik und der Selbstkontrolle, eine interne Angelegenheit des einzelnen Unternehmens waren.

In dem Augenblick jedoch, in dem die Organe der Rechtsprechung und der behördlichen Preisprüfung die Selbstkostenberechnung zu einem Mittel der Feststellung des Wuchertatbestandes machten, insofern sie glaubten, mit ihrer Hilfe den in einer Preisforderung enthaltenen Reingewinn herausschälen zu können, erhielt der Nachteil, bei der Ermittlung der Selbstkosten z. T. auf Schätzungen angewiesen zu sein, unter allen Umständen erhöhte Bedeutung.

In einer Zeit aber wie der der hinter uns liegenden Zwangswirtschaft mußte das nie völlig zu eliminierende Moment der Unsicherheit geradezu groteske Formen annehmen und mußten die mit der Verwendung der Selbstkostenberechnung in der Wucherrechtsprechung verbundenen Gefahren klar zutage treten. Denn je nachdem die Ergebnisse der unter solchen Verhältnissen auf unsicherster Grundlage stehenden, bei der Preisstellung nach Maßgabe der Selbstkosten jedoch unvermeidbaren Schätzungen, der wieder nur unter Zuhilfenahme von Schätzungen erfolgenden Nachprüfung standhielten oder nicht, konnte der in einer Preisforderung enthaltene Reingewinn als übermäßig und diese selbst als wucherisch bezeichnet und demzufolge auf Freisprechung oder auf Bestrafung wegen einer der ehrenrührigsten Handlungen erkannt werden.

Wendet man diese allgemeinen Betrachtungen auf den Sonderfall der behördlichen Preisbeurteilung nach der reichsgerichtlichen Theorie der individuellen Gestehungskosten im Wuchestrafverfahren an, so zeigt sich sofort, daß hier die eben geschilderten Gefahren in ganz besonders hohem Maße vorhanden sein mußten.

Das Reichsgericht gab nur eine theoretische Aufklärung. Es zählte die in Frage kommenden Teile der Gestehungskosten einzeln auf und sagte, daß sie, und darüber hinaus der zur Kapitalbildung dienende „Reingewinn", in Anrechnung gebracht

[1]) Mit Ausnahme davon, daß, wie es seit Jahren z. B. in der Maschinenindustrie seitens einzelner großer Unternehmen geschah, Selbstkostensysteme und ihre Ergebnisse veröffentlicht wurden, um im eigenen Interesse der Wettbewerbern darzulegen, wie Unterbietungen durch mangelhafte oder falsche Berechnungen zustande kommen können.

werden könnten, jene soweit sie „sachlich gerechtfertigt“ und „rechtlich und sittlich erlaubt“ seien, dieser in Höhe des ihm entsprechenden im Frieden bei gleichartigen Geschäften üblich gewesenen Betrages.

Mit der Kenntnis der verschiedenen Preisbildungsfaktoren und der von der Rechtsprechung nach und nach aufgestellten allgemeinen Grundsätze für ihre praktische Anwendung war aber allen denen, die verpflichtet waren, auf dieser Grundlage zu kalkulieren, deshalb wenig gedient, weil aus den theoretischen Erklärungen unmöglich zu entnehmen war, welche Teilbeträge oder welche Verhältnissätze im einzelnen Falle angesetzt werden durften.

Andererseits erschien es — wenn nicht der Grundsatz des Reichsgerichts: Gewinnermittlung nach Maßgabe der individuellen Gestehungskosten von vornherein in Frage gestellt werden sollte — ebenso undurchführbar als unzweckmäßig, etwa ziffernmäßige Berechnungsanweisungen zu erlassen.

Gleichwohl ist die Forderung [1]) nach genauen ziffernmäßig oder prozentual bestimmten Berechnungsanweisungen, deren Anwendung Straffreiheit sicherte, häufig erhoben worden. Sie entsprang, gleich dem Verlangen nach Zubilligung fester Gesamtpreisaufschläge der Erwägung, daß es anders nicht möglich sei, sich vor Preisbeanstandungen und Wucheranklagen zu schützen, und ihre Erfüllung wäre dem Ende der Preiskalkulation auf Grund der Gestehungskosten gleichgekommen. Freilich, gegen das eine Uebel hätte man ein anderes eingetauscht, das sich in seinen Wirkungen sicher nicht weniger lästig und gefährlich gezeigt hätte.

Abgesehen davon, daß an die Stelle individueller Kalkulationsergebnisse von außerwirtschaftlichen Gesichtspunkten mehr oder weniger beeinflußte, auf dem Wege des Kompromisses zustande gekommene Normen getreten wären, bei deren Festsetzung man sich über die Vielgestaltigkeit der nach den besonderen Verhältnissen der einzelnen Ware und noch mehr des einzelnen Unternehmens zu berücksichtigenden Umstände hätte hinwegsetzen müssen, abgesehen davon hätte die Entwicklung der Wirtschafts- und Währungsverhältnisse immer neue Revisionen der Berechnungsanweisungen nötig gemacht. Damit aber wäre ein steter Anlaß zu Beschwerden und Streitigkeiten vorhanden gewesen.

Doch wie dem auch sei. Tatsächlich war ja die Kalkulation nach den Richtlinien des Reichsgerichtes Vorschrift, — von denen Alfred Rosenthal[2]) sagte, daß sie in ihrer scharfen Abstraktion derart schwierig seien, daß ihre Zusammenfassung und praktische Anwendung selbst für den juristisch vorgebildeten Strafrichter ein Spezialstudium erforderlich mache, und daß der Kaufmann, der den Sinn der reichsgerichtlichen Rechtsprechung sich aneignen solle, an dieser Aufgabe verzweifeln müsse.

[1]) Für einzelne Waren, z. B. für Leder- und Schuh- und für Textilwaren ist ihr übrigens nachgekommen worden.

[2]) Rosenthal, Alfred: Uebermäßiger Gewinn; München, Berlin, Leipzig 1917, S. 3.

Rosenthals Urteil gehört zu den maßvollen. Gelegentlich hat man viel schärfere Worte der Ablehnung gefunden.[1])

Was die vom Reichsgericht geforderte Preiskalkulation so überaus komplizierte, war die aus dem Prinzip der isolierten Gewinnberechnung folgende Verrechnung jedes einzelnen Faktors der Gestehungskosten auf die einzelne Ware.

Eine solche Kalkulation widersprach nicht nur althergebrachter kaufmännischer Auffassung und Gepflogenheit, entbehrte nicht nur aller Erfahrungsgrundlagen, barg nicht nur manches Moment der Unbilligkeit in sich, sondern war im einzelnen wirklich undurchführbar.[2])

Man muß sich vergegenwärtigen, daß bei der Verrechnung der Gestehungsfaktoren auf den einzelnen jeweils in Betracht kommenden Gegenstand allein der Einkaufspreis und vielleicht noch der Anteil der besonderen Betriebsunkosten einigermaßen genau zu ermitteln ist, während die Anteile aller anderen Kostenfaktoren auch nicht mit annähernder Sicherheit zu bestimmen sind.[3]) Diese Posten können, wenn überhaupt, was hinsichtlich der allgemeinen Betriebsunkosten bereits in anderem Zusammenhang gesagt wurde, höchstens am Schluß des Geschäftsjahres, sofern eine geordnete Buchführung vorhanden ist, nach ihren Gesamtsummen festgestellt werden. Der Notbehelf, während des laufenden Geschäftsjahres mit Erfahrungswerten zu arbeiten, scheitert in Zeiten, in denen „jede Erfahrung auch nur des vorhergehenden Monats im neuen Monat unter Umständen nichts mehr wert ist“[4]) und läßt übrigens grundsätzlich an die Stelle tatsächlicher Kostenanteile Durchschnittswerte treten.

Terhalle weist aus seiner durch mehrjährige Betätigung in leitender Stellung des Preisprüfungswesens gewonnenen Erfahrung heraus im besonderen auf die Schwierigkeiten bei der Berechnung dreier Gestehungskostenfaktoren hin.

Er sagt zusammenfassend: „Alles in allem ergeben sich bei der Berechnung von Unternehmerlohn, Risikoprämie und Kapitalzins, die man zwar theoretisch erklären, aber praktisch gar nicht nachweisen kann, so viel Schwierigkeiten und Zweifel, daß man

[1]) Vgl. z. B. Der Kleinhandel usw., S. 3, 5, 16, 18; ferner „Thüringischer Einzelhandel“, 1923, Nr. 9/10, S. 79 ff.. (Rede des Rechtsanwalts Dr. Max Alsberg auf dem Gothaer Verbandstag des Einzelhandelsverbandes Thüringen, 9.—11. Juni 1923); ferner Bendixen, Friedr.: Wucher und Kettenhandel; Hamburg 1918, S. 14 f., S. 30 f..

[2]) Vgl. Der Kleinhandel usw., S. 16; Neukamp, E., Das Kriegswucherstrafrecht usw., S. 36; Kundgebung der Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin vom 24. März 1917, abgedr. in Preissteigerung und Handel, Denkschrift der Handelskammer zu Straßburg i. E., 1918.

[3]) „Die Beschaffungskosten der im Kleinhandel feilgebotenen Waren, sowie die Generalkosten, Miete für das Lager, Arbeitskosten, Beleuchtung usw., sind hier für das einzelne Produkt nicht festzustellen und können daher auch nicht in der Einheit der Ware zum Ausdruck kommen.“ (v. Philippovich, E.: Grundriß der Politischen Oekonomie; Bd. I, 15. Auflage, Tübingen 1920, S. 268.)

[4]) Der Kleinhandel usw., S. 16.

diese Posten besser ausgeschieden und die beteiligten Erwerbskreise dadurch weniger verwirrt hätte". [1])

Es ist ja auch z. B. unmöglich, zu sagen, welcher Unternehmerlohn im konkreten Falle in Ansatz zu bringen ist und welche „entsprechende" Erhöhung einzutreten hat, wenn das Einzelgeschäft eine besonders große und wertvolle Arbeitstätigkeit des Unternehmers in Anspruch nimmt.

Es ist unmöglich, Kapitalzins und Risikoprämie nach ihrem genauen Anteil auf den Preis der einzelnen Ware zu verrechnen.

Bereits die Frage, welcher Zinssatz beispielsweise für eine Branche mit verhältnismäßig starker Liquidität und welcher für eine andere mit größerer Festlegung des Kapitals maßgebend sein soll, bereitet Schwierigkeiten.

Hinsichtlich der Risikoprämie herrscht deshalb völlige Unsicherheit, weil alle Anhaltspunkte dafür fehlen, welches Risiko man im allgemeinen und bei dem einzelnen Warenumsatz läuft.

Dem Grundsatz, daß die Gestehungskosten nach ihrer tatsächlichen Höhe anzusetzen seien, kann nicht nachgekommen werden. Vielmehr ist es immer wieder der Begriff der Angemessenheit, mit dem gearbeitet werden muß.

Vom Reichsgericht ist dies durchaus nicht verkannt worden. Lobe legt sogar ausdrücklich dar, daß die Bestimmung der Anteile, zu denen das Einzelgeschäft die gesamten Unkosten mitzutragen habe, nicht anders als auf einer Schätzung, einer mehr oder minder willkürlichen Annahme beruhen könne. [2]) Bei der Bemessung des Verkaufspreises auf Grund der Gestehungskosten handle es sich für den Verkäufer überhaupt zum großen Teil um bloße Kalkulationen zukünftiger Unkosten. [3])

Mit diesen Ausführungen liefert Reichsgerichtsrat Lobe ein wirksames Argument gegen die Gewinnermittelung nach der Theorie der individuellen Gestehungskosten.

Ist man nicht berechtigt zu fragen, ob es verantwortet werden kann, auf einer Grundlage, die auf Schätzungen und mehr oder minder willkürlichen Annahmen beruht, einen Betrag errechnen zu wollen, nach dessen Höhe beurteilt werden soll, ob Wucher vorliegt oder nicht?

Ganz andere Folgerungen als Lobe zieht Reichsgerichtsrat Neukamp aus der Tatsache, daß bei Berechnug der Gestehungskosten „rein fiktive Zahlen" zugrunde gelegt werden. Er rügt es, daß eine so unsichere Annahme unter Umständen die Grundlage eines Urteils bilden müsse, das einen Kaufmann seiner Ehre und Freiheit beraube. Er stellt fest, daß die vom Gesetz geforderte Ermittelung des übermäßigen Gewinnes in der Praxis auf die denkbar größten Schwierigkeiten stoße und mit Notwendigkeit in vielen Fällen zu Fehlsprüchen führe. [4])

[1]) Terhalle, Fr., a. a. O., S. 102.

[2]) Lobe, A., III, S. 58.

[3]) Ebda., S. 52.

[4]) Neukamp, E.: Das Kriegswucherstrafrecht usw.; S. 36.

Seine Meinung findet Unterstützung, wenn man folgendes erwägt:

Nach Feststellung der Gestehungskosten gilt es für den Verkäufer, den Reingewinn aufzuschlagen, und für das preisbeurteilende Organ, diesen Reingewinn auf seine Angemessenheit hin zu prüfen.

Maßstab für die Angemessenheit sollte der „abstrakte, nach den Anschauungen des Friedens bei gleichartigen Geschäften angemessene Gewinn“ [1]) sein.

Man kann hiergegen volkswirtschaftliche Bedenken geltend machen,[2]) wird aber anerkennen müssen, daß sich die Abstellung der Angemessenheit auf den üblichen Gewinnsatz aus grundsätzlichen preisprüfungstechnischen Gründen rechtfertigen läßt.

Doch gleichviel, ob der k o n k r e t e oder der a b s t r a k t e Friedensreingewinn maßgebend sein sollte: erheblich war einzig und allein die, wie vorweg bemerkt sein mag, für j e d e n ungenügend beantwortete Frage nach der Feststellungsmöglichkeit des einen und des anderen Gewinnsatzes.

Großmann führt in Rücksicht auf den abstrakten Gewinnsatz aus: „Die Beantwortung dieser Frage ist nicht leicht, denn das Reichsgericht sagt . . . nicht, was im Frieden üblich war. Und das weiß eben des öfteren kein Mensch; denn der Kaufmann hat im Frieden keinerlei „Gewinnzuschläge“ auf die Warenpreise gemacht, ...“ [3])

Der Dresdener Ortsausschuß des Kleinhandels meinte hinsichtlich der j e w e i l i g e n Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis „Welcher Teil davon Reingewinn war, wird heute selbst ein Kaufmann mit geordneter Buchführung nur sehr schwer sagen können, ...“ [4])

Zu beachten ist, daß hier nicht der Unternehmerreingewinn im Sinne des Reichsgerichts in Rede steht, sondern der in der kaufmännischen Praxis übliche Sammelbegriff, der außer dem Unternehmerreingewinn, den Unternehmerlohn und meist auch die Risikoprämie und den Kapitalzins mit einschließt.

Wenn nun schon bestritten wird, die Höhe dieses aus mehreren Preisbildungsfaktoren bestehenden Gesamtpostens angeben zu können, wie schwierig mußte es dann erst sein, den zur Kapitalbildung dienenden Reingewinn im Sinne des Reichsgerichts aus der Spanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis herauszuschälen. Und mit welch großen Schwierigkeiten mußte zumal auf dem Gebiete des L e b e n s m i t t e l e i n z e l h a n d e l s angesichts der bunten Mannigfaltigkeit der hier in Frage kommenden Gesamtpreiszuschläge gerechnet werden, die, wie gezeigt, noch dazu überhaupt nicht Ergebnisse sachlicher Kalkulation waren und die dem Unternehmen nur auf der Grundlage eines

[1]) Lobe, A., II, S. 29.
[2]) Terhalle, Fr., a. a. O., S. 112.
[3]) Großmann, Fr., a. a. O., S. 17.
[4]) Der Kleinhandel usw., S. 13.

bestimmten Verhältnisses, in dem die verschiedenen Warengruppen (die Markenartikel, die Konjunkturartikel, die Gruppe der leicht verderblichen Waren, die Massengüter, die Lockartikel u. a.) und innerhalb dieser die vielen einzelnen Warenarten nach Menge und Wert am Umsatz Anteil hatten, durch ihr Zusammenwirken eine gewisse Rentabilität sicherten.

In den Preisen mancher Waren, die mit unverhältnismäßig geringem Aufschlag vertrieben wurden, war häufig weder ein ausreichender Anteil an den besonderen und den allgemeinen Betriebsunkosten noch an Unternehmerlohn oder den anderen Gestehungskostenfaktoren enthalten, und erst recht konnte bei ihnen nicht von einem „Reingewinn" die Rede sein. An anderen mit einem verhältnismäßig hohen Aufschlag versehenen war es möglich, die bei den ersteren gewohnheitsmäßig erlittenen Ausfälle an Selbstkosten- und Gewinnanteilen in größerem oder geringerem Maße wieder einzuholen.

Die Preise der einzelnen Waren, kann man zusammenfassend sagen, schlossen, von dem Gesichtspunkt der Gesamtkosten und des Gesamtgewinnes aus betrachtet, ganz verschieden abgestufte, den tatsächlich erforderlichen unvollkommen entsprechende Gestehungskosten- und Gewinnanteile ein, anders konstruiert: einer, etwa der Gewinnanteil, oder mehrere Anteile waren unter Umständen in ihnen nicht enthalten. Es hätte also, worauf es hier ankommt, im Einzelfalle ein „Reingewinn", einmal angenommen, daß eine solche Herausarbeitung technisch möglich wäre, schon deshalb nicht nachgewiesen werden können, weil er eben nicht vorhanden war.

Zudem wäre die schematische Uebertragung der im Frieden ausgebildeten Gewinnzuschläge auf die Verhältnisse der Notzeit unbillig gewesen.

In den Wechselbeziehungen zwischen den einzelnen Waren, auf denen das gewohnheitsmäßige „Rentabilitätsverfahren" der Vorkriegszeit beruht hatte, waren ganz erhebliche Veränderungen eingetreten. Die Zahl der Artikel, bei denen der Kaufmann die Verteilung zu Preisen vornehmen mußte, die zur Deckung der Selbstkosten nicht ausreichten, war durch die Einbeziehung vieler Gegenstände in das Bereich der öffentlichen Bewirtschaftung und der Höchstpreisfestsetzung vermehrt worden. Der im allgemeinen zurückgegangene Umsatz hatte hinsichtlich der Anteile der einzelnen Waren nach Menge und Wert eine andere Zusammensetzung erfahren. Ehemals lukrative Artikel waren ganz weggefallen, andere, z. T. wenig einträgliche, in den Vordergrund getreten.

Ausführungen Lobes in seiner Aufklärungsschrift über den Begriff des übermäßigen Gewinnes, in der er die Aufgabe der Gerichte, das Uebermaß am Gewinn ziffernmäßig zu bestimmen, nicht nur als verantwortungsvoll und zeitraubend, sondern auch als „oft kaum erfüllbar"[1]) bezeichnet,[2]) lassen

[1]) Im Original nicht gesperrt.

[2]) Lobe, A., I, S. 30.

Verständnis für die Schwierigkeiten der Gewinnermittelung und der Nachprüfung der Angemessenheit des Gewinnes unter Zugrundelegung des ihm jeweils entsprechenden im Frieden gezogenen Gewinnes erkennen.

Er schreibt dort: „Eine Berechnung des Reingewinnes an der einzelnen Ware unter Zugrundelegung ihrer Gestehungskosten und anteiligen Betriebsunkosten versagt nun freilich bei Waren, bei denen diese Kosten kein Mittel für die Preisbildung sind. Das ist öfter der Fall, als es auf den ersten Blick scheint. Zuweilen können nämlich nach Art des Unternehmens die auf die einzelnen Waren entfallenden Erzeugungs- und Betriebsunkosten gar nicht festgestellt werden, — was gerade auch im Kleinhandel häufig der Fall ist — . . . .“ [1])

Spätere Meinungen Lobes sind schlecht damit zu vereinbaren. So die, daß der Friedensreingewinn an der Wareneinheit einen objektiven Maßstab biete, den jeder Kaufmann kenne und anwenden könne, [2]) oder, wie er an anderer Stelle sagt, daß der Friedensreingewinn, weil er sich tatsächlich feststellen lasse und nicht nur auf einem bloßen Ermessen beruhe, sich als der sicherste objektive Maßstab für das Uebermaß darstelle und in ihm eine sichere Grundlage für das Ermessen des Richters und bei der vorzunehmenden Kalkulation der Preise vornehmlich für den Gewerbetreibenden selbst gewonnen sei. [3])

Die Illustration zu dem Schlagwort Rechtsunsicherheit und Rechtsnot wird vervollständigt, wenn man sich an folgendes erinnert:

Lobe legt ebenda, wenige Seiten vorher, dar, daß die Feststellung der Uebermäßigkeit des Reingewinnes dem Ermessen des Richters überlassen sei, da die VO. sich nicht darüber ausspreche.

Und er bemerkt dazu: „Es kann nicht ausbleiben, daß dieses Ermessen häufig anders ausfällt, als das des Gewerbetreibenden.“ [4])

Es ist hier auch der Ort, noch einmal der Lobeschen Aeußerung zu gedenken, daß über den volkswirtschaftlichen Begriff des Reingewinnes und über seine Bildung, gleichviel ob sich namentlich die die wirtschaftlichen Zusammenhänge nicht immer überschauenden kleinen Händler darüber klar seien oder nicht, kein Zweifel bestehe. [5])

Aber kann man denn einen Händler, von dem man annimmt, daß er nicht in der Lage ist, den angemessenen Reingewinn zu bestimmen, mit gutem Gewissen wegen übermäßiger Preissteigerung vor den Strafrichter bringen? [6])

[1]) Lobe, A., I, S. 11 f..
[2]) Lobe, A., II, S. 26.
[3]) Lobe, A., III, S. 70.
[4]) Ebda., S. 67.
[5]) Lobe, A., II, S. 19 f..
[6]) Vgl. Terhalle, Fr., a. a. O., S. 99.

Bei dem Händler, der sich bemühte,[1]) den Organen der Preisprüfung und der Wucherverfolgung zusagende Kalkulationen vorzunehmen, mußte das Gefühl der Unsicherheit bestärkt und eine um so verständlichere „Preisangst" hervorgerufen werden, als mit der Forderung der isolierten Gewinnberechnung und mit der Abstellung des Wuchertatbestandes auf den bei dem einzelnen Umsatzgeschäft gezogenen übermäßigen Gewinn das Verbot des Verlustausgleiches verbunden war.

Denn aus der Grundeinstellung des Reichsgerichtes, daß der Ausgleich von Verlusten aus anderen, für sich abgeschlossenen, Geschäften schlechthin verboten sei,[2]) ergaben sich große Härten.

Wohl war es dem Kaufmann gestattet, bei der Preisbemessung für die einzelne Ware der Verlustgefahr durch die Ansetzung einer Risikoprämie zu begegnen, doch bot angesichts der Schwierigkeit der Abschätzung des möglichen Verlustes selbst eine sorgfältig erwogene Risikoprämie keine halbwegs sichere Gewähr für die Vermeidung von Einbußen. Ueberdies mußte sich der Kaufmann hüten, wollte er nicht Gefahr laufen, wegen übermäßiger Preissteigerung bestraft zu werden, eine Prämie in Ansatz zu bringen, die sich nachträglich als zu hoch herausstellen konnte. Erwies sie sich aber als zu niedrig, so bestand für ihn rechtlich keine Möglichkeit, den unverschuldet erlittenen Schaden bei der Bemessung der Preise anderer Waren (gleicher oder anderer Art) wiedergutzumachen.

Ebenso durfte der Kaufmann, wenn er gezwungen war, der öffentlichen Bewirtschaftung unterliegende oder mit Höchstpreisen bedachte Waren unter den Gestehungskosten abzugeben, den ungedeckten Teil dieser Kosten nicht auf die Preise der von ihm im freien Verkehr bezogenen GtB. übernehmen.

Dieser Rechtslage gegenüber wurde gefordert, Waren, deren Preise eine Deckung des Unkostensatzes nicht enthielten, z. B. aus der Berechnung der allgemeinen Betriebskosten völlig oder teilweise ausschalten zu können.

Großmann, der[3]) dies Verlangen befürwortet, sagt dazu: „Der Verbraucher kann sich durch eine solche Berechnung nicht beschwert fühlen; er genießt eben einerseits den Vorteil der falschen bürokratischen Anordnung, daß der Kaufmann einen Teil der Waren unter den Gestehungskosten abgibt, und bezahlt dafür auf andere Waren soviel mehr. Keinesfalls aber hat der Verbraucher ein sittliches Recht darauf, daß der Kaufmann die Kosten der Warenverteilung aus seinem Vermögen bezahlt."[4])

Dem ist — grundsätzlich — beizupflichten. Tatsächlich allerdings lagen die Verhältnisse so, wie sie der Ortsausschuß

[1]) — dem Verlangen, den Geschäftsbetrieb in seine vielen Einzelheiten aufzulösen, nachkommend und dem Zwang folgend, bei jedem Warenposten eine besondere, notwendigerweise in ungewöhnlich hohem Maße spekulative Preisberechnung aufzumachen —

[2]) Lobe, A., III, S. 51.

[3]) — gestützt auf zwei Urteile des OLG. Naumburg vom 2. Okt. 1918 —

[4]) Großmann, Fr., a. a. O., S. 42.

des Kleinhandels zu Dresden schilderte, der meinte, es komme bei einem solchen Kalkulationsverfahren in neunzig von hundert Fällen vor, daß man dem Kaufmann sage: Du darfst den Verlust an einer Ware nicht durch übermäßigen Gewinn an anderen Waren ausgleichen, weil für die jeweilige Ueberwachungsstelle alles „Gewinn" sei, was über den „rechnungsmäßig" notwendigen Kostenaufschlag bei einer Ware hinausgehe. Müsse das Geschäft am Ende des Jahres mit Verlust abschließen, so erscheine der Bürokratie das — im Sinne des Reichsgerichts — als der Teil der Kriegsnot, den der Händler selbst zu tragen habe und den er nicht auf die Schultern der Verbraucher abwälzen dürfe.[1])

Aus den trüben Erfahrungen, die die Geschäftswelt mit dem Grundsatze gemacht hatte, daß jeder einzelne Geschäftsvorfall, bei dem ein übermäßiger Gewinn vorzuliegen scheine, für sich betrachtet und beurteilt werden müsse, erwuchs das Verlangen, daß ein wegen Wucherverdachtes beanstandetes Einzelgeschäft stets im Zusammenhang mit dem gesamten Geschäftsverlauf zu betrachten sei, weil allein die Gesamtheit der geschäftlichen Vorfälle ein Bild davon geben könne, ob jemand sich des Wuchers schuldig gemacht habe. Nur wer ohne sichtbare Umsatzsteigerung seinen Gesamtreingewinn gegen früher erheblich gesteigert habe, solle des Wuchers schuldig sein.[2]) Denn der Begriff des Kriegswuchers schließe etwas anderes ein als die Vermutung, daß bei der Preisbemessung für eine begrenzte Menge irgendeiner Ware nicht streng nach dem Grundsatz verfahren worden sei, daß unter keinen Umständen ein höherer Einzelnutzen bezogen werden dürfe als im Frieden.[3]) Und ein Geschäftsmann, der die Erwirtschaftung der „Unkosten und des herkömmlichen Lebensunterhaltes" nur dadurch ermöglicht habe, daß er im günstigen Einzelfalle auch einmal einen höheren Nutzen beanspruchte, als er ihn unter friedlichen Verhältnissen je zu erhalten in der Lage gewesen wäre, könne nicht als Wucherer gelten.[4])

Aber: Bei aller Würdigung der sich aus den Grundsätzen des Reichsgerichtes über die isolierte Gewinnberechnung ergebenden Schwierigkeiten, Härten und Unbilligkeiten, wird man sich vor Augen halten müssen, daß mit der Aufgabe des Prinzips der Sonderberechnung die Grundlage der reichsgerichtlichen Preisprüfungstechnik gefallen wäre.

Wenn die Forderung, daß die volle Abwälzung der Verluste erlaubt sei, die bei Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes nicht zu vermeiden waren,[5]) Erfüllung gefunden hätte, wenn der Gewerbetreibende den hohen Preis einer Ware mit Verlusten an anderen Waren hätte rechtfertigen oder

[1]) Der Kleinhandel usw., S. 18.
[2]) Ebda., S. 17.
[3]) Ebda., S. 14.
[4]) Ebda., S. 9.
[5]) Ebda., S. 20.

wenn er auf das geschäftliche Endergebnis hätte verweisen können, dann wäre die Durchführung der PrTrVO. — was gar nicht näher begründet zu werden braucht — völlig unmöglich gemacht worden.

Daß sie immer mehr erschwert wurde, dafür sorgte schon die auf die Dauer unabweisbare Notwendigkeit, dem Einfluß der Geldentwertung auf die Preisbildung gerichtsseitig Rechnung zu tragen.

Welche Berücksichtigung die Geldentwertung durch die Rechtsprechung erfuhr, wird im nächsten Abschnitt auseinandergesetzt.

Zuvor sei noch folgendes berichtet:

Immer wieder ist über die Unklarheit der Grundbegriffe, die allzu dehnbare Fassung der Tatbestände des Preistreibereistrafrechtes beweglich Klage geführt und immer von neuem von den Organen der Gesetzgebung, der Rechtsprechung und der Verwaltung die Schaffung festumrissener Tatbestände, klarer, scharf umgrenzter Begriffsbestimmungen verlangt worden. Man hat dargelegt, daß strafandrohende Anordnungen mit absichtlich unklar gelassenen Bestimmungen ihren durchaus zu billigenden Zweck niemals erreichen könnten, sondern geeignet seien, einen Zustand der Unsicherheit herbeizuführen, unter dem gerade der reelle, gewissenhafte Kaufmann, der sich schwersten Gefahren für Freiheit, Vermögen und Ehre ausgesetzt sehe und seine Berufsfreudigkeit einbüße, zu leiden habe, während der unsolide Händler mehr und mehr das Feld beherrsche.

Die Antworten, die gegeben wurden, waren farblos, allgemein gehalten, unbestimmt,[1]) und sie mußten es sein, weil sich bei der Mannigfaltigkeit der wirtschaftlichen Verhältnisse, feststehende Normen für die Begriffe des Preistreibereistrafrechtes (GtB., Marktlage, Warenzurückhaltung, Kettenhandel, unlautere Machenschaften usw.) gar nicht aufstellen, klare Tatbestände für wirtschaftliche Vorgänge betreffende Delikte gar nicht schaffen ließen.

So verhielt es sich ganz besonders mit dem Begriff des übermäßigen Gewinnes.

„Der Begriff des übermäßigen Gewinnes", führte der Reichsjustizminister in der Reichstagssitzung vom 14. Juli 1922 aus, „ist ein nationalökonomischer Begriff.[2]) Nationalökonomische

[1]) Vgl. z. B. Einwirkungen der wirtschaftlichen Kriegsmaßnahmen usw., S. 15.

[2]) Terhalle (a. a. O., S. 110) bezeichnet den Begriff des Gewinnes im Sinne des Reichsgerichtes als etwas ganz Neues für die Volkswirtschaftslehre und die Bestimmung der Art eines Einkommens aus seiner Verwendung als etwas volkswirtschaftlich ganz Ungewöhnliches. Tatsächlich kennt die Volkswirtschaftslehre keinen Reingewinn, der sich als der von der Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis nach Deckung der Unkosten, des Unternehmerlohnes, eines Kapitalzinses und einer Risikoprämie übrigbleibende Restbetrag darstellt, nicht nur bevorzugten, sondern allen wirtschaftlich arbeitenden Unternehmern zuzusprechen ist und die Aufgabe hat, zur Kapitalbildung

Begriffe haben fließende Ränder, sind elastisch, sind dem Einzelfall anpaßbar; juristische Begriffe sind scharfrandig, sind allgemein, sind unzweideutig, wenigstens ihrem Ideale nach. Es stellt uns nun der Wunsch, durch einen gesetzgeberischen Akt den Begriff des übermäßigen Gewinnes zu umschreiben, einen nationalökonomischen Begriff juristisch festzulegen, vor eine schlechterdings nicht voll lösbare Aufgabe, vor eine Quadratur des Zirkels, vor die Aufgabe, einerseits den individualisierenden, elastischen, nationalökonomischen Charakter des Begriffs festzuhalten und ihm andererseits doch zugleich die Unzweideutigkeit eines juristischen Begriffs beizulegen. Bei jeder Formulierung, wie sie immer sein mag, ist das Ideal vollkommener Scharfrandigkeit für den Begriff des übermäßigen Gewinnes nicht erreichbar. . . ." [1])

c) Die Berücksichtigung der Geldentwertung durch die Rechtsprechung und ihre Folgen.

Auf die Ursachen und die Wirkungen, die einzelnen Phasen und die Ausmaße der Entwertung der deutschen Währung, über die u. a. in Denkschriften und anderen Auslassungen der Reichsregierung, in der Literatur, der Presse und auf Sachverständigenkonferenzen so häufig berichtet worden ist, [2]) „daß man sie als allgemein bekannt und zweifelsfrei feststehend bezeichnen darf", [3]) soll an dieser Stelle nicht eingegangen werden. Allein der Wirkungen der Geldentwertung sei insoweit gedacht, als es zum Verständnis ihres Einflusses auf den Lebensmitteleinzelhandel, namentlich auf die unter der Preistreibereigesetzgebung stehende Preisgestaltung in diesem Erwerbszweig, nötig erscheint.

Das soll im Rahmen einer Darstellung geschehen, die sich mit der Geldentwertung hinsichtlich der Art und des Umfanges ihrer Berücksichtigung durch die Behörden, vor allem durch die der Rechtsprechung, und mit der von den Lebensmittelhändlern

zu dienen. Immerhin ist der von der Rechtsprechung konstruierte Begriff dem volkswirtschaftlichen Begriff des Unternehmergewinnes, dem er ganz offensichtlich nachgebildet ist und den er decken soll, durchaus vergleichbar.

Insofern kann man ihn m. E. einen nationalökonomischen Begriff nennen, und zwar, unter der Voraussetzung, daß man der Wissenschaft das Recht sachlicher Wertung nicht bestreitet (vgl. Philippovich, E., a. a. O., S. 348), auch in der Form des übermäßigen Gewinnes.

[1]) Vgl. Bericht der 251. Sitzung des Reichstags vom 14. Juli 1922, S. 8562.

[2]) Uebersichtlich geordnetes zahlenmäßiges Material bietet das Sonderheft 1 zu Wirtschaft und Statistik: Zahlen zur Geldentwertung in Deutschland 1914—1923, Berlin 1925; Tatsachen und Zahlen bringt das im Auftrage der Reichsregierung den von der Reparationskommission eingesetzten Sachverständigenausschüssen im Jahre 1924 übergebene Heft: Deutschlands Wirtschaft, Währung und Finanzen, Berlin 1924.

[3]) Deutschlands Wirtschaft usw., S. 53.

gegenüber der behördlichen Praxis beobachteten Stellungnahme befaßt. [1])

Dem Einfluß der Geldverhältnisse auf die Preisentwicklung ist ganz allgemein viel zu wenig Beachtung geschenkt worden. Im Gelde erblickte man, an die auf diesem Gebiete in normalen Zeiten bestehende weitgehende Gleichmäßigkeit gewöhnt, den feststehenden Maßstab der Warenwerte. Dadurch wurde man verleitet, bei der Beurteilung der Preisverhältnisse der Kriegs- und Nachkriegszeit die bedeutenden Veränderungen auf dem Zahlungsmittelmarkt und die Tatsache zu übersehen, daß es in zunehmendem Maße erforderlich war, die Steigerung der Warenpreise auch unter dem Gesichtspunkt der Entwertung des Geldes zu betrachten. [2])

In einem vom Reichsfinanzministerium verfaßten Referentenentwurf [3]) einer Denkschrift über die Aufwertung aus dem Jahre 1925 heißt es, daß die zwangswirtschaftlichen Vorschriften, seitdem in dem Anziehen der Preise das Sinken des Geldwertes seinen Ausdruck gefunden hätte, dazu führten, daß bei der Preisgestaltung der Geldentwertung nur teilweise Rechnung getragen wurde. Die Erkenntnis, daß bei der Feststellung, ob ein übermäßiger Gewinn im Sinne der Kriegswuchergesetzgebung vorliege, die Veränderung zu berücksichtigen sei, die der Geldwert in der Zeit zwischen dem Erwerb und der Veräußerung der Ware erfahren hätte, diese Erkenntnis habe sich nur langsam durchgesetzt.

Tatsächlich gestattete das Reichsgericht erst in einer Entscheidung vom 19. Dezember 1922 die v o l l e Berücksichtigung der Geldentwertung.

Aus den Grundsätzen dieses Gerichtes, daß die Gestehungskosten i n v o l l e r H ö h e anzusetzen seien, und daß der Reingewinn nicht dem N o m i n a l b e t r a g e, sondern allein dem W e r t e nach auf seine Angemessenheit zu prüfen sei, war ja

[1]) Ueber „Wesen und Verlauf der Geldentwertung und ihre Wirkungen auf die freie Preisbildung des Einzelhandels" siehe Janiszewski, A., a. a. O., S. 58—113. — Ueber die Wirkungen der Geldentwertung auf die preispolitischen Maßnahmen siehe ebda., S. 114—163.

[2]) „Viel zu lange hat der Aberglaube geherrscht, daß Mark gleich Mark sei, und in dem Gedankengange mancher Verbraucher ist trotz aller Aufklärung immer wieder als Wucher erschienen, was lediglich eine Folge der Geldentwertung war". (Edeka-Rundschau 1925, S. 759; desgl. Nahrungsmittel-Anzeiger, Mühlheim (Ruhr), Nr. 18, vom 9. Mai 1925.)

„Wir müssen uns vergegenwärtigen", sagte Dr. Alsberg in einem Verbandstagsreferat, „daß die Gerichte jahrelang in dem Glauben gelebt haben, Mark ist gleich Mark, jedenfalls für die Rechtsprechung. Es ist noch gar nicht solange her, daß Gerichte und Sachverständige die Frage stellten, wieviel Mark oder Pfennige hat der Kaufmann im Frieden an der Ware verdient, und daß dann verlangt wurde, der Kaufmann sollte auch heute nicht mehr als diese Zahl verdienen. Solche Erscheinungen erlebten wir noch in den Jahren 1918/19, ja noch 1920." (Thüringischer Einzelhandel, Nr. 9/10, vom 4. Juli 1923, S. 81.)

[3]) Berlin 1925, S. 7 f..

ohne weiteres zu folgern, daß die Geldentwertung in dem Umfange, in dem sie auf die einzelnen Preisprüfungsfaktoren von Einfluß war, in Rechnung zu stellen sei.

Wenn das Reichsgericht, nachdem es in einem Urteil seines ersten Senates vom 15. März 1920 grundsätzlich zugestanden hatte, daß die Geldentwertung in der Form einer entsprechend höheren Bemessung der Risikoprämie, des Unternehmerlohnes und des Reingewinnes berücksichtigt werden dürfe, dagegen in einem Urteil vom 7. Juli 1921 seine Ansicht dahin bestimmte, daß die Lasten der Geldentwertung zwischen Kaufleuten und Verbrauchern verteilt werden müßten, wich es von diesen Grundsätzen, vor neue Fragen gestellt, wieder ab.

Auch in der oben angeführten Entscheidung vom 19. Dezember 1922 machte das Reichsgericht Einschränkungen, insofern es z. B. den Unternehmerlohn nur in dem Verhältnis zu erhöhen gestattete, in dem die Gehälter der Angestellten gestiegen seien, und beim Kapitalzins die von den Banken geforderten Sätze nicht anerkennen wollte.

Richtlinien des Reichswirtschaftsministeriums und des Reichsjustizministeriums über die Preisbemessung aus dem Jahre 1923 besagten, daß die Geldentwertung zwar für alle preisbildenden Faktoren Bedeutung habe, daß man aber beim Unternehmerlohn und beim Unternehmergewinn die Geldentwertung nur in dem Maße anrechnen könne, in dem sie in den Einkommen anderer Volkskreise jeweils Berücksichtigung finde, während sie, soweit es sich um vom Verkäufer bar aufgewendete Summen handle, nämlich um den Einkaufspreis, die besonderen und die allgemeinen Unkosten und die Zinsen für beide, in vollem Umfange abgegolten werden müsse. Werde die tatsächlich eingetretene Geldentwertung nach diesen Grundsätzen berücksichtigt, so dürfe eine vor ihrem Eintritt wegen der Gefahr des Eintritts einkalkulierte Risikoprämie nicht gleichzeitig gefordert werden.[1])

Das für beide Teile, für die behördlichen Organe und für die Händler, Unangenehme war aber darin zu suchen, daß es einen sicheren Maßstab für die Geldentwertung im Inlande nicht gab.

Hätte man etwa aus der Verzehnfachung unserer Zahlungsmittel, wie sie dem Jahresschluß 1913 gegenüber am 31. Dezember 1917 festzustellen war, darauf schließen wollen, daß die Geldeinheit in diesem Zeitpunkt ein Zehntel ihres früheren Wertes besitze, so wäre das ebenso falsch gewesen wie die Bemessung der im Inlande eingetretenen Geldentwertung nach dem Stande der Mark — die übrigens Ende des Jahres 1919 im Vergleich zum Schweizer Franken auf ein Zehntel ihres Wertes gesunken war — fremden Edelvaluten gegenüber.

Man behalf sich mit den vom Statistischen Reichsamt seit Februar 1920 lange Zeit für den Monatsdurchschnitt und erst seit Ende Juni 1923 für die Woche nach Stichtagen veröffentlichten Lebenshaltungsindexziffern, die sich gegenüber anderen Teuerungszahlen, wie der Großhandelsindexziffer, dem

[1]) Vgl. Edeka-Rundschau 1923, S. 41.

Reichsbankgoldankaufspreis, der Teuerungsziffer der Löhne und Gehälter, immer mehr durchsetzten, und deren Anwendung auch vom Reichsgericht vorgeschrieben und von zentralen Verwaltungsbehörden mit der Begründung empfohlen wurde, daß in ihnen alle preisbildenden Faktoren, die in der verarbeiteten und nach einem längeren Verteilungsgange zum Verkauf bereitgestellten Ware enthalten seien, einschließlich der Löhne und Gehälter und der den Preisanstieg hemmenden Momente, der Brotzuschüsse und der Wohnungsverbilligung, zum Ausdruck kämen. [1])

Zugegeben wurde, daß auch durch dieses numerische Vergleichungsmittel eine mathematisch genaue, jederzeit zutreffende Feststellung der jeweiligen Kaufkraft der Mark im Inlande nicht zu erreichen, und daß deshalb dem Verkäufer in der Berücksichtigung der bei Bekanntgabe der letzten Indexziffer etwa eingetretenen Geldentwertung ein gewisser Spielraum zu lassen sei. [2]) Und in einem Urteil des Reichsgerichtes [3]) vom 4. März 1924 wurde mit Beziehung auf die wöchentlichen Indexziffern ausgeführt, daß selbst s i e in Zeiten, in denen die Teuerung von Stichtag zu Stichtag auf ein erhebliches Vielfache ansteige, unzulänglich seien, und daß es sich nötig mache, „die von Tag zu Tag steigenden Zahlen in die Berechnung einzuführen."

Trotz dieser Anerkennung der Mängel der Lebenshaltungsindexziffer wurde die Bemessung der Geldentwertung nach ihr als nach dem relativ besten Maßstab von den Organen der Rechtsprechung und der Verwaltung immerfort verteidigt und z. B. dem Verlangen, anzuerkennen, daß die Veränderung des Geldwertes in bezug auf b e s t i m m t e W a r e n in Betracht zu ziehen sei, gegenüber ausdrücklich festgestellt, daß einzig und allein [4]) die Kaufkraftveränderung des Geldes i m a l l g e m e i n e n, losgelöst von der Beziehung zu einer einzelnen Warenart, und als deren Maßstab die Lebenshaltungsindexziffer in Frage komme. [5])

Die Handelskreise lehnten die Bemessung der Geldentwertung nach dieser Methode ab.

Die Indexziffer war nach ihrer Ansicht

1. prinzipiell ein falscher Gradmesser [6]) und
2. wegen ihres späten Bekanntwerdens praktisch bedeutungslos.

---

[1]) Richtlinien des Reichswirtschafts- und des Reichsjustizministeriums; Edeka-Rundschau 1923, S. 41. (Vgl. auch S. 148 dieser Abhandlung.)

[2]) Ebda. S. 63.

[3]) 1 D 126/1924.

[4]) „Eine Reichsgerichtsentscheidung aus dem Spätherbst 1923 ließ auch die Möglichkeit einer neuen, von der bisherigen abweichenden Stellungnahme des Reichsgerichts unter Berücksichtigung des Tageskurses einer Auslandswährung offen." (Edeka-Rundschau 1925, S. 759.)

[5]) Vgl. das Urteil des Reichsgerichts v. 26. X./18. XII. 1923, 1 D 169/1923; angezogen in den Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1924, S. 4; ferner das Urteil des Reichsgerichts vom 6. Mai 1924, 1 D 344/1924; angezogen in den Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1924, S. 51.

[6]) Zur Frage Preiskalkulation und Index vgl. Muhs, Karl, a. a. O., S. 37 ff..

Sie belehre — so wurde eingewandt — obwohl sie darnach berechnet sei, was eine fünfköpfige Arbeiterfamilie für Ernährung, Wohnung, Heizung, Beleuchtung und Bekleidung im Vergleich zur Vorkriegszeit gegenwärtig aufwenden müsse, nicht einmal diese Personen, auf deren Bedürfnisse sie zugeschnitten sei, darüber, was sich heute im Verhältnis zu früher anschaffen ließe. Für den Kaufmann aber, für den allein die Preise der Waren, mit denen er handle, maßgebend sein könnten, sei sie überhaupt nicht zu verwenden. Es könne sich ergeben, daß die Preise seiner Warengruppen erheblich in die Höhe gingen, während die amtlich errechnete Vergleichsziffer der Lebenshaltungskosten um nur wenige Prozente steige. Trotzdem sei er, dem das Reichsgericht doch zubillige, den seinem guten Gelde entsprechenden Betrag im Verkaufspreise seiner Waren wiederzuerhalten, gezwungen, sich danach zu richten, wie sich die Lebenshaltungskosten der statistischen Arbeiterfamilie gestaltet hätten.

Weil die Indexziffer bei der rasch zunehmenden und dennoch starken Schwankungen ausgesetzten Geldentwertung nie mit den eigentlichen Lebenshaltungskosten übereinstimme, da es unmöglich sei, aus den für zwei Stichtage zutreffenden Unterlagen, einen zutreffenden Monatsdurchschnitt zu errechnen, sei die vorgeschriebene Berechnungsart zudem praktisch nur höchst unvollkommen durchführbar. Der Kaufmann müsse von dem Zugeständnis des Reichsgerichtes, zu Schätzungen zu greifen, wenn die maßgebende Ziffer noch nicht bekannt sei, stets Gebrauch machen; denn die Indexziffer stehe für den Verkaufstag niemals fest. Wie aber solle die Schätzung, zumal da ebensogut mit einem Preissturz wie mit einer Erhöhung der Preise um Tausende von Prozenten gerechnet werden müsse, vorgenommen werden? Sie könne sich, wenn schließlich die amtliche Ziffer zu erfahren sei, als völlig falsch erweisen.

Aus alledem ergebe sich, daß die Berücksichtigung der Geldentwertung durch die in aller Regel den wirklichen Teuerungsverhältnissen weit hinterherhinkende Lebenshaltungsindexziffer in ihrer praktischen Wirkung empfindlich beeinträchtigt werde und die Wucherverfolgung, da alle in Betracht kommenden Behörden sich streng an die jeweilig geltende Ziffer hielten, eine erhebliche indirekte Verschärfung erfahre. Deshalb sei die wöchentliche Bekanntgabe der Ziffer, die Zuziehung der kaufmännischen Verbände bei Besprechungen über die Nachprüfung der Feststellungsmethoden und die Mitwirkung der Verbände bei der künftigen Feststellung zu verlangen.[1])

Die Folge der mit der Benutzung der Lebenshaltungsindexziffer als Maßstab verbundenen ungenügenden Berücksichtigung

[1]) Edeka-Rundschau 1923, S. 809. Die letztgenannten Forderungen sind verständlich, wenn man bedenkt, welche Erregung allein folgender Fall hervorrufen mußte, der geeignet war, die amtliche Indexziffer in den Kreisen der Wirtschaft in argen Mißkredit zu bringen und das wissenschaftliche Ansehen des Statistischen Reichsamtes zu beeinträchtigen:

der Geldentwertung war die Gefahr der allmählichen Aufzehrung der Betriebsmittel des Kaufmannes.

Trotz der ungeheueren Geldmassen, die sich im Umlauf befanden, stieg die Kapitalnot aufs höchste.

Bankkredit mußte in größtem Umfange in Anspruch genommen werden. Die Zinssätze erklommen phantastische Höhen.

Der Lieferantenkredit wurde, nachdem eine Zeit vorangegangen war, in der trotz verschärfter Zahlungsbedingungen in ungewöhnlichem Maße Kredit gewährt und so der Anschein erweckt wurde, als verfüge der Händler über große ihm zueigen gehörende Warenbestände,[1]) immer mehr eingeschränkt und Barzahlung und Vorausbezahlung verlangt.

Ein nicht geringer Teil der Einzelhändler wurde schon durch diese Erschwerung des Kredits in eine schwierige Lage gebracht. Aber selbst diejenigen, die früher genügend kapitalkräftig waren, um gegen bar einkaufen zu können, hatten mit den gleichen Schwierigkeiten zu kämpfen.[2])

Der Mangel an Betriebsmitteln wirkte sich in Verbindung mit der Verschärfung der Zahlungsbedingungen dahin aus, daß manche Waren minder wichtiger Art, an denen verhältnismäßig gut zu verdienen war, nicht mehr geführt wurden, und ferner dahin, daß mancher Einzelhändler auf den Handel mit bestimmten hochwertigen Artikeln verzichten mußte.[3])

Zur Erläuterung diene, daß laut Angabe eines Einzelhandelsvertreters in einer Ausspracheversammlung, die im September 1923 in Altenburg in Thüringen stattfand, in der Zeit vom 5. bis 8. September, also an vier aufeinanderfolgenden Tagen dieses Monats, vom Einzelhändler für eine Kiste Margarine mit 30 Pfund Inhalt 67½, 92, 122 und 247 Millionen Mark angelegt werden mußten.[4])

Um diese Zeit häuften sich bei den Gerichten die ganz überwiegend kleine, den herrschenden Schwierigkeiten „geradezu hilflos“ gegenüberstehende Händler betreffenden Wuchersachen, bei denen es sich — wie die Landwirtschaftskammer für Schleswig-Holstein in einem Schreiben an die Oberstaatsanwaltschaft

---

Bei Lohnverhandlungen im Reichsarbeitsministerium, die um die Mitte des Jahres 1923 stattfanden, wurde den verhandelnden Parteien mitgeteilt, daß die Indexziffer um 72,2 v. H. gestiegen sei, während eine genaue Durchsicht der Ziffern für die von der Erhebung betroffenen Städte nur eine durchschnittliche Steigerung von 54 v. H. ergab. Ein Vertreter des Statistischen Reichsamtes erklärte schließlich, daß die Wochendienstmeldungen der Städte, von denen Angaben vorlagen, wirklich nur eine Steigerung von 54 v. H. ergeben hätten, daß das Niveau der 71 Eildienstgemeinden aber höher liege als das der befragten Städte, und daß man zur Ausgleichung dieses Unterschiedes einen gefühlsmäßigen Zuschlag bis auf die Höhe von 72,2 v. H. gemacht habe. (Vgl. Tageszeitung für Nahrungsmittel, Nr. vom 30. August 1923.)

[1]) Edeka-Rundschau 1922, S. 862.
[2]) KoRu. 1922, S. 564.
[3]) Ebda., S. 565.
[4]) Edeka-Rundschau 1923, S. 1192.

in Altona auseinandersetzte — in den allermeisten Fällen allein darum handelte, daß das Wirtschaftsleben sich tagtäglich notgedrungen der fortschreitenden Markentwertung anpaßte, weil es angesichts der Verwässerung der Papiermark durch das Reich, [1]) versuchen mußte, sich nach Möglichkeit zu schützen. [2])

Was die Risikoprämie für die Geldentwertung [3]) betrifft, so war ihre Einsetzung unter Umständen [4]) nicht nur vor Eintritt der Entwertung gestattet, sondern das Reichsgericht gab darüber hinaus zu, daß die nach Berechnung des Verkaufspreises möglicherweise eintretende weitere Geldentwertung durch Erhöhung der Risikoprämie einkalkuliert werden könne. Allerdings bestanden Meinungsverschiedenheiten darüber, ob bei der Möglichkeit der Erhöhung der Risikoprämie an Zeitgeschäfte gedacht sei oder ob das Reichsgericht den Fall vor Augen habe, daß, nachdem der Verkaufspreis einer Ware festgestellt und sie mit diesem Preise ausgezeichnet sei, bis zum Verkaufstage eine weitere Entwertung des Geldes eintrete.

Zu dieser Unsicherheit kamen auch hier die einer zutreffenden Schätzung entgegenstehenden Schwierigkeiten.

Schätzungen der Art konnten nichts anderes sein als auf unsicherster Grundlage beruhende Annahmen.

Alsberg meinte mit Bezug auf all die Schwierigkeiten und Unsicherheiten der durch das Geldentwertungsproblem und die Behandlung, die es in der Rechtsprechung fand, noch verwickelter gestalteten Rechtslage: „Wer einer solchen Rechtsprechung nachleben will, muß Jura und Nationalökonomie studiert haben, drei Viertel des Tages, anstatt einzukaufen und zu verkaufen, nach der Methode des Reichsgerichtes die Preise berechnen und dennoch in der ständigen Angst leben, daß er vor einen Richter gebracht wird, der das Gesetz anders auslegt, als er es aufgefaßt hat.“ [5])

Es muß aber bedacht werden, daß die Kompliziertheit der Rechtslage zu einem guten Teil das Ergebnis des von den Kreisen der Wirtschaft geführten Kampfes gegen den Zwang zur Preisberechnung nach den Vorschriften des Reichsgerichtes gewesen ist.

Dieser Kampf ging um die Anerkennung

a) der Durchschnittsberechnung,
b) des Marktpreises,
c) des Wiederbeschaffungspreises,
d) der Preisstellung auf wertbeständiger Grundlage.

---

[1]) — das, wenn man die Sache recht betrachte, der eigentliche Wucherer und Preistreiber sei —

[2]) Tageszeitung für Nahrungsmittel, Nr. v. 28. September 1923.

[3]) Dieser Risikoprämie für die Geldentwertung entsprach die in Handelskreisen geforderte sogenannte Kapitalbildungsquote. Vgl. dazu z. B. die Schrift: Kalkulationsgrundsätze im Einzelhandel, auf die ein Aufsatz in der KoRu. 1922, S. 162 Bezug nimmt.

[4]) Siehe S 131 dieser Abhandlung.

[5]) Thüringischer Einzelhandel, Nr. 9/10, vom 4. Juli 1923, S. 81.

3. Der Kampf gegen den Zwang zur Kalkulation nach den Grundsätzen des Reichsgerichtes.

a) Die Forderung der Anerkennung der Durchschnittspreisberechnung.

Dem Grundsatz der isolierten Gewinnberechnung entsprach es, daß das Reichsgericht die Kalkulation von Durchschnittspreisen ablehnte.

Diese Stellungahme führte dazu, daß für Waren gleicher Art mit ungleichen Gestehungskosten verschieden hohe Verkaufspreise angesetzt werden mußten. Der Kaufmann war unter Umständen verpflichtet, alte gute Ware billiger abzugeben als neue geringwertigere, jedenfalls aber gezwungen, für Gegenstände gleicher Art, sofern ihre Gestehungskosten verschieden waren, verschiedene Preise zu verlangen.

Die Handelskreise, die sich dagegen wandten, bezeichneten ein solches Verfahren als unkaufmännisch und undurchführbar.[1]) Sie wiesen darauf hin, daß der Zweck der PrStVO., die Allgemeinheit zu angemessenen Preisen zu versorgen, nur unvollkommen erreicht werde, wenn jedes einzelne Stück nach Maßgabe seiner Gestehungskosten verkauft werden müsse. Unbegründete Bevorzugungen einzelner Käufer, Mißstimmung und Verwirrung unter der Käuferschaft, die nicht verstehen könne, daß ein Gegenstand teuerer oder billiger sein solle als der danebenliegende von der gleichen Beschaffenheit, seien die unliebsamen Folgen.[2])

Bis zum Erlaß der PrTrVO. vom 8. Mai 1918 gab man dem Verlangen der Handelskreise nach Zulassung von Durchschnittspreisen[3]) nicht statt. Vergebens wurde bis dahin geltend gemacht, daß die Kriegsgesellschaften und allen voran die ZEG. in der großzügigsten Weise nach dem Grundsatz der Durchschnittsberechnung arbeiteten. Die behördlichen Stellen ließen diesen Einwand nicht gelten. Sie wiesen ihn mit der Begründung zurück, daß eine Berufung etwa auf das Kalkulationsverfahren der ZEG. seitens des privaten Handels unzulässig sei, weil es sich bei dieser Gesellschaft nicht um ein Erwerbsunternehmen handle, und weil sie unter dauernder Beaufsichtigung durch das Reich stehe. Der Präsident des Kriegsernährungsamtes lehnte die Erfüllung der Händlerforderungen ab, weil, wenn ihnen nachgekommen würde, jede Kontrolle durch die Organe der Preisprüfung und der Wucherverfolgung unmöglich gemacht werde.[4])

Dieser Gesichtspunkt: Die ungemeine Schwierigkeit der Nachprüfung, die die Behörden hindern konnte, Verstöße gegen die Bestimmungen der Preistreibereigesetzgebung nachzuweisen,

[1]) Vgl. z. B. DeRaZei. 1916, S. 38.
[2]) Vgl. dazu z. B. Gruntzel, Josef: Preistreiberei; Wien 1915, S. 9
[3]) Vgl. die Verhandlungen des Ausschusses des deutschen Handelstages vom 27. und 28. Oktober 1916, die Kundgebung der Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin (Eingabe an den Reichskanzler vom 24. März 1917), abgedr. in Preissteigerung usw., S. 29; vgl. ferner: Der Kleinhandel usw., S. 22.
[4]) Vgl. Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1916, S. 197.

war der entscheidende Grund für die beharrliche Verweigerung der Anerkennung von Durchschnittspreisen. Darüber hinaus wurde darauf aufmerksam gemacht, daß die Feststellung wirklich einwandfreier Durchschnittspreise oft technisch unmöglich sei. [1])

Als im fünften Kriegsjahre Durchschnittspreise endlich für zulässig erklärt wurden, berücksichtigte der Gesetzgeber in der Formulierung des diesen Gegenstand betreffenden § 2 der PrTrVO. die Bedenken der Gegner der Durchschnittsberechnung.

Er bestimmte: „Für gleichartige Gegenstände, deren Gestehungskosten verschieden hoch sind, darf ein Durchschnittspreis gefordert werden, wenn er nachweislich auf den verschiedenen Gestehungskosten und den verschiedenen Mengen der in ihm einbezogenen Gegenstände beruht und unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Gestehungskosten keinen übermäßigen Gewinn enthält."

Trotz der vorsichtigen Gestaltung dieser Vorschrift glaubte der Gesetzgeber, wie aus der amtlichen Begründung hervorgeht, mit ihrer Verwendung zu unlauteren Machenschaften rechnen zu müssen, und Reichsgerichtsrat Lobe gab in seinem Kommentar zur PrTrVO. vom 8. Mai 1918 der Befürchtung Ausdruck, daß der Handel diese gesetzliche Bestimmung benutzen wurde, „um unter dem Deckmantel des Durchschnittspreises einen unzulässigen, über die Risikoprämie hinausgehenden Ausgleich für Verluste aus anderen Geschäften zu erreichen." [2]) Er wandte sich, in Uebereinstimmung mit dem Reichsgericht, aber im Gegensatz z. B. zum Kammergericht, [3]) vor allem gegen die Meinung, daß die Preise für Waren verschiedener Gattungen durch die Uebertragung von Verlusten bei der einen Warenart auf die andere ausgeglichen werden könnten und betonte, daß die Zulassung von Durchschnittspreisen durchaus nicht die Aufgabe habe, Verluste aus dem einen Einzelgeschäft bei dem anderen auszugleichen.

Vor der gesetzlichen Regelung hatte das Reichsgericht die Durchschnittsberechnung bereits in Fällen anerkannt, in denen es sich um einen aus einer Vermengung oder Vermischung vertretbarer Sachen gebildeten einheitlichen Warenposten handelte, auch wenn die betreffenden Sachen erst einzeln zu verschiedenen Preisen aufgekauft worden und auch wenn sie wieder nur zur Abgabe im einzelnen bestimmt waren. [4]) Eine solche Durchschnittsberechnung war z. B. — nach der Meinung Lobes — einem Händler gestattet, der zum Zwecke der Weiterveräußerung im einzelnen oder im ganzen in verschiedenen Gegenden und zu verschiedenen Preisen Eier aufkaufte, nicht aber etwa einem Händler, der Seide erst zu 30 Mark und später völlig gleichartige Seide zu 60 Mark einkaufte.

[1]) Vgl. Hirsch, Julius: Ueber die Berechnung von Durchschnittspreisen in der Kriegswirtschaft; DeWiZei. 1917, S. 130 ff..
[2]) Lobe, A., III, S. 7 (Vorwort).
[3]) Vgl. JW. 17, 491; 18, 150.
[4]) Lobe, A., II, S. 35.

Den § 2 der PrTrVO. kommentierte Lobe dann im wesentlichen so:

Unter gleichartigen Gegenständen sind solche von gleichem Stoff, gleicher Form, gleicher Ausführung, gleichem Verwendungszweck und namentlich auch gleicher Beschaffenheit zu verstehen. Es geht nicht an, gute Friedensware mit minderwertiger Kriegs- oder gar mit Ersatzware zusammenzuwerfen. „Das hieße dem Betrug Tür und Tor öffnen und die schlechtere Kriegsware unter dem Schein guter Friedensware verkaufen zu lassen.“[1])

Die gleichartigen Gegenstände müssen zum Zweck der Bildung eines einheitlich kalkulierten Verkaufspreises zu einem einheitlichen Warenposten zusammengefaßt werden. Geschieht dies, so hat der Händler auch die Folge in Kauf zu nehmen, „daß zwar die billiger eingekauften Waren zu höheren, die teuerer eingekauften aber zu niedrigeren Preisen verkauft werden, als es bei gesonderter Preisfestsetzung zulässig wäre.“[2]) Der Durchschnittspreis muß sich auf einen festumgrenzten Kreis mit einer ganz bestimmten Menge von Gegenständen beziehen. Jeder weitere zu dieser, oder, falls bereits ein Teil verkauft ist, zu der noch vorhandenen Menge hinzutretende Warenposten macht die Berechnung eines neuen Durchschnittspreises auf Grund einer neuen Kalkulation der durchschnittlichen Gestehungskosten notwendig, die nicht etwa in der Mitte zwischen dem niedrigsten und dem höchsten Betrage liegen, sondern die unter Berücksichtigung der Waren m e n g e zu berechnen sind. „Der Unterschied zwischen den so gefundenen durchschnittlichen Gestehungskosten und dem geforderten Durchschnittsverkaufspreise stellt dann den in diesem Durchschnittsverkaufspreis enthaltenen Unternehmerreingewinn dar.“[3])

Die Richtigkeit der Berechnung, für die sämtliche Grundsätze der Theorie der individuellen Gestehungskosten Geltung haben, muß nachgewiesen werden können.

Will man die reichsgerichtliche Stellungnahme vom Standpunkt des Kaufmanns aus beurteilen, so kann man alle Einwände wiederholen, die gegen die Theorie der individuellen Gestehungskosten zu erheben sind; denn die Errechnung einwandfreier Durchschnittspreise unterscheidet sich von der Einzelpreisberechnung nach oberstrichterlicher Vorschrift höchstens dadurch, daß ihrer Durchführung noch wesentlich größere Schwierigkeiten entgegenstehen.

Wie sollten z. B. Durchschnittspreise im Sinne des Reichsgerichtes für ein sich in ständigem Flusse der Auffüllung und Leerung befindliches Warenlager gleichartiger Gegenstände gebildet werden?

[1]) Lobe, A., III, S. 101.

[2]) Ebda., S. 102.

[3]) Amtliche Begründung zu § 2 der PrTrVO. vom 8. Mai 1918.

In solchem Falle wäre des Kalkulierens kein Ende gewesen, und auch die beste, bis ins einzelne durchgearbeitete Lagerbuchführung würde wenig Erleichterung und Unterstützung gebracht haben.

Man bedenke doch, daß verlangt wurde, für jeden neu hinzutretenden Warenposten alle Faktoren der Gestehungskosten, Einkaufspreis, besondere und anteilige allgemeine Betriebsunkosten, Kapitalzinsen, Risikoprämien und Unternehmerlohn, zu ermitteln, daß man jederzeit, wollte man nicht immer von neuem Lagerbestandsaufnahmen veranstalten, darüber unterrichtet sein mußte, in welchem Umfange gleichartige Warenmengen, für die man bereits die Gestehungskosten festgestellt hatte, noch vorhanden waren. Hier konnte man tatsächlich von der Unmöglichkeit der Ueberwindung der technischen Schwierigkeiten sprechen.

Die Kaufmannschaft hatte, als sie die Forderung aufstellte, dem Kaufmann müsse gestattet sein, bei Verschiedenheit der Einstandspreise für Waren gleicher Art von Durchschnittspreisen auszugehen, nicht an eine so komplizierte Art der Durchschnittspreisberechnung gedacht. Ihr lag die Auffassung des Kammergerichtes näher, das dem Gewerbetreibenden für die Regel gestattete, den sich aus der Differenz zwischen dem Einkaufspreis der zuletzt verkauften Ware und dem letzten vor dem Verkauf gezahlten (höheren) Einkaufspreis für neue Ware ergebenden Durchschnittspreis zu fordern. Sie vergegenwärtigte sich allerdings wohl auch zu wenig, daß solch eine „vereinfachte" Methode in ihren Auswirkungen höchst bedenklich sein konnte.

Zwar lag kein dringender Anlaß vor, gegen ihre Anwendung etwas einzuwenden, sofern es sich etwa um die Durchschnittspreisberechnung zweier gleich- oder doch nahezu gleichgroßer Warenmengen handelte. Wäre aber die hinzutretende Menge erheblich g r ö ß e r gewesen, so hätte sich der Kaufmann, wenn er sich nicht selbst schädigen wollte, gehütet, überhaupt eine Durchschnittsberechnung vorzunehmen. Dagegen hätte er, um sich diese günstige Gelegenheit, seinen Vorteil wahrzunehmen, nicht entgehen zu lassen, das einfache Verfahren sicher gern angewendet, wenn die hinzutretende Menge erheblich k l e i n e r gewesen wäre.

Der letzte Fall zeigt, daß eine Mitberücksichtigung der Waren m e n g e n, sollten Unzuträglichkeiten vermieden werden, unbedingt notwendig war.

Ob freilich die diesen Gesichtspunkt in Betracht ziehende Regelung der Durchschnittspreisberechnung, wie sie der § 2 der PrTrVO. vom 8. Mai 1918 traf und wie das Reichsgericht sie in konsequenter Durchführung des Gedankens der individuellen Gestehungskosten ausdeutete, geeignet war, bei ihrem Zuschnitt auf die „Wahrung der Interessen der Allgemeinheit" auch den Bedürfnissen der Wirtschaftspraxis in wünschenswertem Maße gerecht zu werden, das ist sehr zu bezweifeln.

Was den Begriff der G l e i c h a r t i g k e i t anbetrifft, so leuchtete Lobes Argumentation ein, zumal es (auch) nicht zu den

Friedensgepflogenheiten des ehrbaren Kaufmannes gehörte, für Waren verschiedener Qualität Durchschnittspreise zu berechnen.

Andererseits blieb die Tatsache bestehen, daß der Kaufmann gute Friedensware unter Umständen [1]) billiger verkaufen mußte als geringerwertige Kriegsware, da das Reichsgericht in dem Unterschied der Beschaffenheit ein Kriterium der Ungleichartigkeit erblickte und demzufolge Einzelberechnung vorschrieb, bei der streng auf die Einhaltung eines angemessenen Gewinnes zu achten war. Für hochwertige Friedensware mit niedrigeren Gestehungskosten gar den gleichen oder einen höheren Preis zu verlangen als für geringwertigere Kriegsware wäre „Ausnutzung der Konjunktur" und „Preistreiberei" gewesen.

Wer aber wollte leugnen, daß das Verbot der Durchschnittsberechnung in solchen Fällen nicht gerade dazu angereizt hätte, Waren unter Verletzung irgendeiner Vorschrift des Preistreibereistrafrechtes mit hohem Gewinn möglichst unauffällig zu veräußern, die andernfalls im regelmäßigen Handelsverkehr zu angemessenem Preis verkauft worden wären?

Schließlich ist auch hinsichtlich der Frage der Durchschnittspreisberechnung auf die die Handelswelt beunruhigende Rechtsunsicherheit zu verweisen.

Die Auffassung des Reichsgerichts wurde keineswegs allgemein geteilt.

In der Praxis der Preisprüfung wurde vielfach eine andere Meinung vertreten.

Das Kammergericht entschied im Gegensatz zum Reichsgericht. Es billigte die Berechnung von Durchschnittspreisen, und zwar ausdrücklich auch beim Hinzukauf neuer Ware zu einem im Vergleich zur Qualität und zum Preis der alten Ware unverhältnismäßig hohen Preise.

Die mittleren und unteren Gerichte nahmen eine uneinheitliche Stellung ein.

Das eben Gesagte gilt vor allem für die Zeit vor dem Inkrafttreten [2]) der PrTrVO. vom 8. Mai 1918.

Je nach der Grundeinstellung des Gerichtes, vor dem er sich zu verantworten hatte, wurde der Kaufmann, der damals Durchschnittspreise berechnete, verurteilt oder freigesprochen.

b) Die Forderung der Anerkennung des Marktpreises.

Bei Prüfung der Frage, ob (in einem bestimmten Fall) ein übermäßiger Gewinn vorliege, wollte die BVO. vom 23. Juli

[1]) Vgl. jedoch S. 104 dieser Abhandlung. Dort ist auf die Möglichkeit hingewiesen, für vor dem Kriege gekaufte Ware, deren Wert sich in der Notzeit bei „normaler" Marktlage erhöhte, bei der Kalkulation der Gestehungskosten nicht vom Einkaufspreis, sondern von dem Markt- oder Verkaufspreis auszugehen, der sich bis zum Einsetzen einer „Notmarktlage" gebildet hatte.

[2]) In der amtlichen Begründung zu § 2 der PrTrVO. vom 8. Mai 1918 heißt es: „Die Rechtsprechung hat zu dieser Frage noch nicht abschließend Stellung genommen."

1915 die „gesamten Verhältnisse", „insbesondere die Marktlage"[1]) berücksichtigt wissen.

Was aber unter dem Begriff der Marktlage zu verstehen und welche Bedeutung ihrer Berücksichtigung beizulegen sei, das sagte die VO. nicht. Darüber herrschten nicht nur bei den Gerichten und den Verwaltungsbehörden, sondern auch in den Kreisen des Handels Meinungsverschiedenheiten und Unklarheiten.

Die kaufmännischen Organisationen verfochten die Ansicht, durch die Betonung der Worte „insbesondere der Marktlage" werde die Marktlage zweifelsfrei als der maßgebende und entscheidende Faktor der Preisbemessung bezeichnet und klar zum Ausdruck gebracht, daß die Einhaltung eines Marktpreises kein Wucher sei.

Für die Handelskreise war es deshalb eine große Enttäuschung, als das Reichsgericht (seit dem Frühjahr 1916) den Grundsatz vertrat, daß in der VO. zwar insbesondere auf die Marktlage verwiesen sei, daß dieser aber damit kein überragender Einfluß auf die Preisgestaltung zugesprochen werden könne, sondern daß sie nur als eines der bei der Entscheidung der Frage, ob ein Preis und der in ihm enthaltene Gewinn übermäßig sei, zu berücksichtigenden Momente gewertet werden dürfe.

Das Reichsgericht wandte sich weiter gegen die Gleichsetzung von Marktlage und Marktpreis und erachtete es für unerheblich, ob der Marktpreis eingehalten werde oder nicht; denn auch in einem dem Marktpreise entsprechenden Preise könne für den einzelnen Verkäufer ein übermäßiger Gewinn enthalten sein, wie umgekehrt ein den Marktpreis überschreitender Preis nicht notwendig einen übermäßigen Gewinn zu enthalten brauche. Deshalb sei die Annahme irrig, daß die Einhaltung des Marktpreises für die Beurteilung der Angemessenheit einer Preisforderung schlechthin maßgebend sei.

Von diesen Grundlagen ausgehend kam die Rechtsprechung dazu, zwischen einer „ordnungsgemäßen Marktlage", deren Vorhandensein Gerichts- und Verwaltungsbehörden meist leugneten, und einer „Notmarktlage", die diese Stellen in der Regel als gegeben ansahen, deren Berücksichtigung aber nach ihrer Meinung weder vorgeschrieben noch angängig war, zu unterscheiden.

Der Rechtsprechung paßte sich die Gesetzgebung an. Um den durch die Bezugnahme auf die Marktlage verursachten Verwirrungen zu begegnen, ließ die PrTrVO. vom 8. Mai 1918 den Hinweis auf die Marktlage fort und schrieb ganz allgemein die Berücksichtigung der „gesamten Verhältnisse" vor. Zu ihnen rechnete sie — wie in der amtlichen Begründung ausgeführt wurde — auch die Marktlage, aber eben nur die „ordnungsgemäße" oder „normale", die von der Rechtsprechung nach wie vor zu berücksichtigen sei.

[1]) Vom Verfasser gesperrt.

Der Sprecher des Reichsgerichtes, Lobe, hielt ebenfalls dafür, daß die „richtig verstandene" Marktlage als ein unter den gesamten Verhältnissen inbegriffener Umstand ihrer Bedeutung nach zu beachten sei,[1]) und zwar insofern, als sie als Richtlinie für das Ermessen des Richters und die Kalkulation des Verkäufers in Betracht komme; denn ein auf normaler und einwandfreier Marktlage gebildeter Marktpreis habe die Vermutung der Angemessenheit des in ihm enthaltenen Gewinnes für sich. Obgleich dieser Marktpreis kein gesetzlicher Maßstab sei, da in ihm sowohl ein übermäßig hoher als ein übermäßig niedriger Gewinn enthalten sein könne, so daß weder seine Einhaltung noch seine Ueberschreitung notwendig gegen oder für einen übermäßigen Gewinn spreche, so bringe er doch in der Regel[2]) zum Ausdruck, daß der in ihm enthaltene Gewinn ebenfalls der Marktlage und den Verhältnissen angemessen sei.

Freilich gebe es für GtB. kaum noch eine vom Kriege unbeeinflußte Marktlage.[3]) Eine Notmarktlage, die vorliege, wenn die Marktlage wegen der durch den Krieg geschaffenen Warenknappheit eine solche Beschränkung des Angebots und eine solche Steigerung der Nachfrage enthalte, daß ein wirksamer und gerechter Ausgleich zwischen beiden nicht stattfinde, vielmehr mit dem Ausschalten der Konkurrenz der Verkäufer und dem Eintreten der Konkurrenz der Käufer allein die preissteigernden Umstände wirksam würden, sei jedoch ebenso wie ein auf ihr gebildeter „Tages- oder Marktpreis" nicht zu beachten.[4]) Das Fordern eines Notmarktpreises bedeute in jedem Falle das, was die VO. gerade verbiete, nämlich die Ausnutzung der durch den Krieg erzeugten Warenknappheit als günstige Konjunktur zur Erzielung hoher Gewinne unter Ausbeutung der Notlage der Verbraucher.[5])

Die Anerkennung einer ordnungsgemäßen Marktlage wurde bald überhaupt abgelehnt. Viele Gerichts- und Verwaltungsstellen teilten die Ansicht Falcks, daß die Marktlage der Notzeit schlechthin als Notmarktlage zu betrachten sei.[6])

Dem traten die Organisationen der Kaufleute entgegen.

So betonte der deutsche Handelstag in einem Schreiben an den Präsidenten des Kriegsernährungsamtes vom 3. Februar 1917, daß es auch unter den Verhältnissen des Krieges und auch im Verkehr mit GtB. noch weite Gebiete gäbe, auf denen eine einwandfreie Preisbildung nach den Regeln des freien Wettbewerbes erfolge. Der so gebildete Marktpreis, der als ordnungsgemäßer Marktpreis gelten könne und einen auf hinreichend breiter Grundlage gewonnenen Ausgleich von Angebot und Nachfrage darstelle, müsse als solcher anerkannt werden.[7])

[1]) Lobe, A., III, S. 48.
[2]) Von Lobe gesperrt.
[3]) Lobe, A., III, S. 69.
[4]) Ebda., S. 68.
[5]) Ebda., S. 69.
[6]) Falck, C., a. a. O., S. 25 f.; vgl. auch: Obst, G., a. a. O., S. 41 und Lehmann, H., a. a. O., S. 32.
[7]) Vgl. Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1917, S. 29.

Der Ortsausschuß des Kleinhandels zu Dresden wünschte: „Die Forderung eines Marktpreises, der unter den heutigen Verhältnissen noch als solcher angesprochen werden kann,[1]) muß unter allen Umständen zulässig sein und eine Anklage wegen übermäßigen Gewinnes ausschließen.“[2])

Gegen den Hinweis, daß in der Einhaltung des Marktpreises deshalb kein sicherer Maßstab für die Angemessenheit einer Preisforderung gesehen werden könne, weil es möglich sei, daß auch ein dem Marktpreis entsprechender Preis einen übermäßigen Gewinn enthalte, wurde gesagt, daß die darin zum Ausdruck kommende Einstellung geeignet sei, dazu anzureizen, zu niedrigem Preis erworbene Ware mit angemessenem Gewinn zunächst im Zwischenhandel weiterzuvertreiben, bis jemand sie straflos zum allgemein geforderten Preise an die Verbraucher verkaufen dürfe. Der Erfolg sei also dieser: Alle beteiligten Verkäufer seien zwar, soweit es nicht etwa gelinge, sie wegen Kettenhandel unter Anklage zu bringen, von behördlicher Anfechtung frei. Aber dem Verbraucher sei kein Vorteil, sondern eher ein Nachteil erwachsen. Die Zuführung der Ware an ihn hätte eine vielleicht erhebliche Verzögerung erfahren. Der von ihm zu zahlende Preis jedoch entspreche dem, den der erste Verkäufer gestellt hätte, wenn ihm der Verkauf zum allgemein üblichen Preis gestattet gewesen wäre. [3])

Als bedenkliche und unbillige Folge der Nichtanerkennung des Marktpreises und des ängstlichen Prüfens, ob ja nicht ein paar Pfennige zuviel verdient würden, wurde beklagt, daß ein Kaufmann, der in der Lage sei, bei Einhaltung des Marktpreises z. B. auf Grund günstiger Einkaufsabschlüsse größere Gewinne als seine Wettbewerber zu ziehen, dem Strafrichter verfalle, [4]) während er früher unter gleichen Umständen ganz im Gegenteil wegen seiner Tüchtigkeit und Geschicklichkeit Anerkennung geerntet hätte.[5])

Von seiten der Einzelhändler wurde ferner später mit Nachdruck auf die Unhaltbarkeit der Nichtgestattung der Marktpreisforderung und auf die sich daraus ergebenden Folgen verwiesen:

Aufzehrung des Betriebskapitals und Rückkauf der Waren aus dem Einzelhandel zum Zwecke des großhandelsmäßigen Weitervertriebes oder der gewinnbringenden Abgabe an die Verbraucher durch unlautere Elemente.[6])

Denn während Industrie und Großhandel ungehindert immer mehr dazu übergingen, Geschäfte mit der Klausel „freibleibend bis zum Tage der Lieferung“ abzuschließen und den in den beteiligten Kreisen am Lieferungstage allgemein geforderten Preis zu verlangen und als auch behördliche Stellen, wie das Reichsverwertungsamt, zum jeweiligen Marktpreis verkauften, wachten

[1]) Im Original fett gedruckt.
[2]) Der Kleinhandel usw., S. 22.
[3]) Ebda., S. 9.
[4]) Vgl. allerdings S. 106 dieser Abhandlung.
[5]) Der Kleinhandel usw., S. 10.
[6]) Vgl. DeHaRu. 1920, S. 313.

Gerichte und Preisprüfungsstellen mit einseitiger Schärfe darüber, daß im Einzelhandel auf Grund der reichsgerichtlichen Vorschriften kalkuliert würde.

Es ist interessant, die Wandlungen in der Anschauung der Rechtsprechung und der Gesetzgebung zu verfolgen, die hinsichtlich der Frage der Marktlage und des Marktpreises und der sie betreffenden Forderungen und Beschwerden der beteiligten Erwerbskreise vertreten wurde.

Das Reichsgericht führte, als es seine Wucherrechtsprechung damit einleitete, die Marktlage als maßgebenden Faktor der Preisbeurteilung ausdrücklich abzulehnen, die Preisbeurteilung auf Grund der Theorie der individuellen Gestehungskosten ein.

Lange Zeit wurde dieses Verfahren dann in der Praxis der Gerichte, aber auch eifriger Preisprüfungsstellen, fast ausschließlich angewandt.

Später kam es zu einer ganzen Reihe Aenderungen.

Zunächst erfuhr die Frage, ob die Einhaltung eines Höchstpreises vor Bestrafung wegen übermäßiger Preissteigerung schütze, eine endgültige Regelung. Die grundlegende Preissteigerungsverordnung vom 23. Juli 1915 hatte darüber nichts gesagt. Eine wenige Wochen nach ihrem Erlaß ergehende ergänzende Bek.[1]) bestimmte, daß die VO. auf Gegenstände, für die Höchstpreise festgesetzt seien, keine Anwendung finde, während eine Bek.[2]) vom 23. März 1916 die Möglichkeit schuf, trotz Einhaltung des Höchstpreises wegen übermäßiger Preissteigerung[3]) bestraft zu werden, wenn im Einzelfall eine Höchstpreisforderung einen übermäßigen Gewinn enthielt. Schließlich brachte die PrTrVO. vom 8. Mai 1918 die ausdrückliche Normierung des gegenteiligen Standpunktes. Sie bestimmte in § 3, daß übermäßige Preissteigerung „nicht vorliege", wenn Höchstpreise oder von einer zuständigen Behörde festgesetzte Preise oder Vergütungen eingehalten würden.

Die amtliche Begründung sagte dazu, daß der Gesetzgeber der Forderung des Handelsstandes, den Marktpreis als maßgebend für die Angemessenheit des Preises anzuerkennen, nicht nachkommen könne, weil ein normaler Marktpreis nur noch in Ausnahmefällen bestehe. Bei einer behördlichen Preisregelung unterliegenden Waren solle dem Verlangen jedoch Rechnung getragen werden, denn auf diesem Gebiete übernehme die Behörde die bei freiem Marktverkehr dem Gegeneinanderwirken von Angebot und Nachfrage obliegende Aufgabe, den nach Lage der

[1]) Bek. üb. d. Berichtigung u. Ergänzung d. VO. gegen übermäßige Preissteigerung v. 23. Juli 1915. Vom 22. August 1915. RGBl. S. 514; Artikel II.

[2]) Bek. üb. d. Aenderung des Ges., betr. Höchstpreise; VO. gegen übermäßige Preissteigerung. Vom 23. März 1916. RGBl. S. 183; § 6, Satz 2.

[3]) — nach § 5 der PrStVO. vom 23. Juli 1915 —

Verhältnisse angemessenen Preis zu bestimmen. Die so von der Behörde geregelten Preise könnten unbedenklich wie ordnungsgemäß entstandene Marktpreise behandelt werden. Man könne also bei Innehaltung dieser Preise auf die Nachprüfung des im Einzelfall erzielten Gewinnes ohne Schädigung der Allgemeinheit verzichten.

Bedeutsam war es auch, daß das Reichsgericht von seiner Uebung, in fast allen Fällen das Vorhandensein einer Notmarktlage zu behaupten, abging und namentlich zugab, daß eine bloße Steigerung der Gestehungskosten infolge der Geldentwertung nicht ausreiche, eine Notmarktlage anzunehmen, daß die Kaufkraft der Mark und ihr Steigen oder Sinken mit einer Notmarktlage unmittelbar nichts zu tun habe.

Mit der Spruchpraxis des Reichsgerichtes, wie sie sich nach und nach herausgebildet hatte, stimmten die Richtlinien überein, die in einem Rundschreiben des Reichswirtschafts- und des Reichsjustizministers vom 16. Dezember 1922 an die Länder gegeben wurden. Darnach sollte auf Feststellung der Gestehungskosten nicht nur — gemäß § 3 der PrTrVO. vom 8. Mai 1918 — dann verzichtet werden, wenn Höchstpreise oder behördlich festgesetzte Preise eingehalten würden, sondern auch bei dem Vorhandensein einer ordnungsgemäßen Marktlage. Deren Kennzeichen, so hieß es in den Richtlinien, bestehe in dem Vorliegen zahlreicher Angebote in annähernd gleicher Preishöhe, sogenannter marktgängiger Angebote, aus denen das Bestehen einer preisausgleichenden Konkurrenz und das Fehlen einer absoluten Ueberlegenheit des Verkäufers über den Käufer zu folgern sei. Wenigstens grundsätzlich — damit wurde dem Verlangen der Handelskreise endlich nachgegeben — seien unter amtlicher Mitwirkung bekanntgemachte Börsen- oder Marktpreise und auf tatsächlichen durchschnittlichen Gestehungskosten der Verbandsmitglieder beruhende Verbandspreise Ausdruck einer ordnungsmäßigen Marktlage. Nur wenn eine Notmarktlage bestehe, — sie werde durch Warenmangel oder durch erhebliche Schwierigkeiten, Waren an den Markt zu bringen, oder durch unlautere Machenschaften herbeigeführt — komme die Theorie der individuellen Gestehungskosten in Frage, ausgenommen noch in den Fällen, in denen es möglich sei, von dem zuletzt in Geltung gewesenen Marktpreis auszugehen.

Die in den Richtlinien aufgestellten Grundsätze, die — obwohl immer noch mit dem Begriff der Notmarktlage gearbeitet wird — deutlich die Wandlung von der Negierung zur Anerkennung der Marktlage und des Marktpreises zeigen, wurden bei der Kodifizierung des Preistreibereistrafrechtes[1]) im Jahre 1923 in die neue PrTrVO. übernommen.

Hatte man es im Jahre 1918 für richtig gehalten, auf die Erwähnung der Marktlage zu verzichten, so wurde im Jahre 1923 ausdrücklich hervorgehoben, daß kein Preiswucher vor-

[1]) VO. zur Ausführung d. Art. VI, Abs. 3 d. Notges. vom 24. Februar 1923. Vom 13. Juli 1923. RGBl. I. S. 699 ff..

liege, wenn der Preis der für die Verteilungsstufe des Veräußerers geltenden Marktlage, insbesondere dem unter amtlicher Mitwirkung bekanntgemachten Börsen- oder Marktpreis entspreche.[1])

Damit war auch der Gesetzgeber dem immer dringender erhobenen Verlangen der Kaufleute[2]) nachgekommen.

Indessen gab der in die Richtlinien vom 16. Dezember 1922 und in die PrTrVO. vom 13. Juli 1923 übernommene Begriff der Notmarktlage Gerichten und Preisprüfungsstellen auch weiterhin Gelegenheit, durch Leugnung des Vorhandenseins einer normalen Marktlage und eines auf ihr beruhenden Marktpreises, die Gestehungskostentheorie zur Anwendung zu bringen.[3])

Einige Preisprüfungsstellen stellten sogar — entgegen einem ausdrücklichen Bescheid des Reichswirtschaftsministeriums[4]) — die Behauptung auf, daß im Einzelhandel überhaupt nicht von einer Marktlage und von Marktpreisen, sondern nur von örtlichen Tagespreisen geredet werden könne, deren Bestehen den Händler nicht davon entbinde, nach seinen wirklichen Gestehungkosten zu kalkulieren.[5])

Für den Fortbestand der Unsicherheit sorgte auch die im übrigen richtige Ansicht des Reichswirtschaftsministers, daß die im Großhandel notierten Börsenpreise nur wertvolle Anhaltspunkte für die Ermittlung der angemessenen Einzelhandelspreise bieten könnten, daß es aber irrig sei, daß derartige Börsenpreise zuzüglich der Unkosten und des Reingewinnes des Einzelhändlers stets als normale Marktpreise für diesen anzusehen seien, und daß grundsätzlich daran festzuhalten sei, den Preis als Marktpreis einer Verteilungsstufe zu betrachten, zu dem die häufigsten Abschlüsse zwischen den Warenverteilern der betreffenden Stufe und deren Abnehmern getätigt würden.[6])

Schließlich bestanden darüber Zweifel, ob es, das Bestehen von auf normaler Marktlage beruhenden Marktpreisen vorausgesetzt, berechtigt sei, bei der Preisstellung zwischen dem Marktpreis und der Berechnung nach den Gestehungskosten zu wählen.

---

[1]) VO. zur Ausführung d. Art. VI, Abs. 3 d. Notges. vom 24. Februar 1923. Vom 13. Juli 1923. RGBl. I. S. 699 ff.. PrTrVO., § 3, Abs. 3, Satz 2.

[2]) Vgl. dazu auch DeHaRu. 1920, S. 313.

[3]) „Der Marktpreis", sagt Thiele in seinem Buche: Wiederbeschaffungspreis und Preiswucher (Berlin 1923), „ist ein juristisches Dekorationsstück geworden. Er wird im Prinzip anerkannt, in der Praxis aber dadurch entwertet, daß die Gerichte oft — von den Gutachten der Sachverständigen bewußt abweichend — eine Notmarktlage als gegeben ansehen und diese tatsächliche Feststellung im Urteil so stark „verankern", daß die Revisionsgerichte, selbst wenn sie vereinzelt in eine Nachprüfung des Begriffs der Marktlage eintreten sollten, keinen Rechtsirrtum entdecken. . . ." (S. 10.)

[4]) Vgl. DeWiZei. 1923, S. 234.

[5]) Vgl. Edeka-Rundschau 1923, S. 586: Besprechung eines Aufsatzes von Rechtsanwalt Dr. Wilhelm Thiele (Berlin) im „Berliner Tageblatt".

[6]) Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1924, S. 18.

Maßgebende Gerichts- und Verwaltungsbehörden vertraten die Ansicht, daß der Verkäufer nicht gezwungen sei, den Marktpreis zu fordern, und daß ihm vielmehr die Preisstellung auf Grund der Gestehungskosten in allen Fällen gestattet sei.

Die gegenteilige Ansicht vertrat z. B. Reichswirtschaftsgerichtsrat Wodtke.

c) Die Forderung der Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises.

Als die Geldentwertung immer rascher und sprunghafter vor sich ging, die Kalkulation auf Grund der Gestehungskosten sich immer schwieriger gestaltete und zu befürchten war, daß das Betriebskapital des Kaufmanns immer mehr zusammenschmolz, also vor allem in den Jahren 1922 und 1923, wurde das Verlangen nach Anerkennung des sogenannten Wiederbeschaffungspreises zu einer stehenden Forderung.

Der Wiederbeschaffungspreis sollte der Preis sein, der es ermöglichte, die Substanz der kaufmännischen Betriebsmittel zu erhalten, genauer: der nach Abzug der zum Einkaufspreis hinzutretenden Gestehungskosten mindestens hinreichte, die verkauften Waren in gleicher Menge und Güte wieder zu beschaffen, der also die Erhaltung einer bestimmten Warenmenge gewährleistete.

Ein Kaufmann — so wurde von denen, die für seine Anerkennung eintraten, ausgeführt —, der nicht wenigstens diesen Wiederbeschaffungspreis fordern dürfe, müsse notwendigerweise, statt mit Gewinn, den zu beziehen ja übrigens nicht nur ein berechtigtes, sondern auch ein durch Gesetzgebung und Rechtsprechung anerkanntes Verlangen sei, mit Verlust arbeiten.

Die Verweigerung des Wiederbeschaffungspreises habe die allmähliche Aufzehrung der kaufmännischen Betriebsmittel, die Verkümmerung und schließlich den Ruin gerade der soliden Handelsunternehmungen zur Folge. Der Wiederbeschaffungspreis sei auch deshalb gerechtfertigt, weil er allein die volle Berücksichtigung der Geldentwertung gestatte und den notwendigen Ausgleich für das Risiko des Konjunkturumschwunges biete. Denn da der Kaufmann die Nachteile des sinkenden Preises tragen müsse, dürften ihm die Vorteile des steigenden Preises nicht versagt werden.

Anerkennung fand der vom Handel geforderte Wiederbeschaffungspreis nicht.

Denn — so meinten die Gegner — dieses Verlangen erfüllen, hieße dem Kaufmann ein Privileg vor der übrigen Bevölkerung einräumen. Die Folgen der Geldentwertung müßten aber zwischen Geschäftsleuten und Verbrauchern angemessen verteilt werden. Auch der Kaufmann müsse sich einschränken und nötigenfalls seinen Betrieb verkleinern.[1])

Es könne — wandte man ein — nicht zugegeben werden, daß der Wiederbeschaffungspreis der normale Preisbestimmungsfaktor sei.

[1]) Vgl. das Urteil des Amtsgerichts Berlin-Mitte vom 7. 11. 1922 (131 D 530/1922), ferner z. B. RGStr., I, vom 7. 7. 1921; JW. 1922, S. 225.

Der Preis solle zwar allgemein und im Durchschnitt einer größeren Anzahl von Umsätzen die Erhaltung der gleichen Warenmenge ermöglichen. Dieser richtige Grundsatz dürfe aber nicht zu der Forderung ausarten, daß in jedem einzelnen Falle der Preis Berechtigung habe, der gerade für die Wiederbeschaffung der in Betracht kommenden Ware notwendig sei. Folgerichtig durchgeführt müsse dieses Verfahren zur restlosen Abwälzung eines jeden Risikos auf die Verbraucher führen. Das aber sei besonders in einer Zeit bedenklich, in der den Verkäufern eine durch den Zusammenschluß in Verbände außerordentlich verstärkte Monopolstellung erwachsen sei, die zur Ausschaltung des unter normalen Umständen den Preis regulierenden Spieles der freien Kräfte geführt habe.

Unter den obwaltenden Verhältnissen bedeute die Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises für die Abnehmer und ihre Verbände eine Schwächung in ihrem — ohnehin selten von Erfolg begleiteten — ständigen Kampfe gegen die willkürliche und einseitige Festsetzung der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen und der Preise durch die Verkäufer und die Verkäuferverbände.

Ferner wurde darauf aufmerksam gemacht, daß unter dem Ausdruck Erhaltung der Betriebsmittel nicht notwendigerweise die Erhaltung der gleichen Warenmenge zu verstehen sei. In geordneten Verhältnissen, denen wieder zugestrebt werden müsse, sei vielmehr die Sicherung der im Werte gleichbleibenden Geldmittel auf einer bestimmten Höhe Richtschnur gewesen. Diese Geldmittel hätten in aller Regel — Schwankungen wären als übliches Risiko in Kauf genommen worden — die Erhaltung auch der Warensubstanz ermöglicht.

Der Standpunkt aber, daß dem Händler das in Geld ausgedrückte Betriebskapital in seiner jeweiligen Kaufkraft erhalten bleiben müsse, daß also die Geldentwertung bei der Preisbemessung voll berücksichtigt werden könne, sei durch die obersten Verwaltungsbehörden und durch das Reichsgericht mit aller Deutlichkeit zum Ausdruck gebracht worden.[1])

Was mit der Forderung des Wiederbeschaffungspreises angestrebt werde, sei demnach auch auf Grundlage der richtig angewandten PrTrVO. zu erzielen. Die Kalkulation der Preise nach Maßgabe der individuellen Gestehungskosten, unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Kaufkraft der Mark, die sich aus dem vom Statistischen Reichsamt laufend festgestellten Lebenshaltungsindex ergebe, gewährleiste grundsätzlich die ungefähre Eindeckung des Verkäufers mit Waren gleicher Art. Daß dies zur Zeit vielfach nicht der Fall sei, müsse zugegeben werden und habe seine Ursache vorwiegend darin, daß die der Indexziffer zugrunde liegenden Preise z. T. durch Verbilligungsmaßnahmen künstlich beeinflußt seien, ein Umstand, der aber auch den Handeltreibenden zugute käme. Mit dem fortschreitenden

[1]) Gemeinschaftliches Rundschreiben des Reichswirtschafts- und des Reichsjustizministers vom 16. 12. 1922 und Urteil des Reichsgerichts vom 19. 12. 1922.

Wegfall der Verbilligungsmomente werde und müsse der Augenblick kommen, in dem die durchschnittliche Kaufkraft der Mark im Inlande mit der durchschnittlichen Kaufkraft der Mark im Auslande in Einklang stehe.[1])

Mit diesem Troste, daß es einmal besser werden würde, konnte dem Einzelhandel in einer Zeit, in der sich namentlich die Währungsverhältnisse täglich verschlechterten, freilich nicht gedient sein. Gerade deshalb, weil die Erfahrung gemacht worden war, daß die Kalkulation auf Grund der reichsgerichtlichen Vorschriften einen immer geringeren Schutz gegen Substanzverluste biete, war ja die Forderung nach Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises erhoben worden.

Von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet, war deshalb das Eingeständnis wertvoll, daß das bestehende behördlich vorgeschriebene Berechnungsverfahren die Vermeidung von Verlusten zur Zeit vielfach nicht ermögliche. Es bewies, daß (wenigstens in der damaligen Zeit) auf dieser Grundlage der durch den Wiederbeschaffungspreis erstrebte Zweck nicht zu erreichen war, und es zeigte keinen anderen zum Ziele führenden Weg.

Belanglos war der gegen die Abstellung des Wiederbeschaffungspreises auf die Erhaltung der gleichen Warenmenge gerichtete Einwand, daß unter normalen Verhältnissen die Menge der im Werte gleichbleibenden Geldmittel entscheidend sei; denn in den Jahren, in denen der Wert des heimischen Geldes ständig sank, mußte — besonders im Einzelhandel, wo man die längste Zeit fast ausschließlich auf das sich rasch entwertende heimische Geld angewiesen war, — das Streben nach Erhaltung des Betriebskapitals auf die Erhaltung der Warenmengen gerichtet sein.

Allzu große Bedeutung war auch, wie die Erfahrung gezeigt hat, der Befürchtung nicht beizumessen, daß durch die Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises als Preisbestimmungsmaßstab die Stellung der Abnehmer im Kampfe gegen Diktate der Verkäufer hinsichtlich der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen und der Preise geschwächt werden könne.

Wie stand es aber um die Berechtigung des Einwandes, daß die Anerkennung eines auf den Neuerwerb einer der umgesetzten gleichen Warenmenge zugeschnittenen Preises der restlosen Abwälzung eines jeden Risikos auf die Käufer gleichkomme?

Zu dieser Frage ist folgendes zu sagen:

Bei der Unmöglichkeit, jeden einzelnen aus dem Verkauf einer Warenmenge gelösten Betrag sofort wieder zum Neuerwerb gleichartiger Ware zu benutzen und angesichts der Tatsache, daß in der fraglichen Zeit die beim Wiedereinkauf anzulegenden Preise von Tag zu Tag oft sprunghaft stiegen, war mit der Forderung eines Preises, der die Wiederbeschaffung am gleichen Tage gestattete, nicht jedes Risiko ausgeschaltet; denn der Erlös

[1]) Vgl. „Substanzerhaltung und Preistreibereiverordnung“ von Regierungsrat Wodtke. DeWiZei. vom 20. 3. 1923.

von heute konnte in dem Zeitpunkt, in dem er tatsächlich zum Warenkaufe benutzt wurde, vielleicht schon am nächsten Tage, einen großen Teil seiner Kaufkraft eingebüßt haben.

Deshalb ist es — zumal wenn man an den Zweck dieses Preises denkt — gar nicht so unverständlich, wenn gelegentlich der Preis als Wiederbeschaffungspreis bezeichnet wurde, der in einem Monat, in zwei oder in drei Monaten gefordert werden würde.[1]) Solche Preise hätten allerdings im Augenblick der Berechnung reine Phantasiegebilde sein müssen. Sie entbehrten jeder praktischen Bedeutung und waren von vornherein undiskutabel. Doch zeigt die Tatsache, daß überhaupt für sie eingetreten werden konnte, eines deutlich, nämlich die Schwierigkeit der Ermittlung des wirklichen, d. h. des seinen Zweck voll erfüllenden Wiederbeschaffungspreises.

Daran knüpfte mit Recht auch die amtliche Kritik an, die betonte, daß es in vielen Fällen an der Möglichkeit fehle, den Wiederbeschaffungspreis zur Zeit des Verkaufes festzustellen, vor allem, da einzig und allein der wirtschaftlich berechtigte, nicht u. a. dagegen der aus wirtschaftlichen Notverhältnissen entstandene Wiederbeschaffungspreis für die Zubilligung in Frage komme. Sonst wäre ja jede Möglichkeit genommen, selbst den wucherischsten Preisforderungen entgegenzutreten.[2])

Es ergebe sich, daß bei der durch die Verbraucherschutzgesetzgebung künstlich gesteigerten Anormalität der Wirtschaftslage die Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises als Kalkulationsgrundlage nicht nur eine ebensolche wirtschaftliche Willkür bedeute, wie jede andere der Ergründung des angemessenen Preises dienende Regelung, sondern daß durch die unbedingt notwendige Einschränkung auf den wirtschaftlich berechtigten Wiederbeschaffungspreis auch ihr praktischer Nutzen fast aufgehoben werde.

Man wird den Einwand, daß es schwer möglich sei, den Wiederbeschaffungspreis exakt zu bestimmen, als den schwerwiegendsten bezeichnen können.

Trotzdem sprach viel für die Gestattung eines Wiederbeschaffungspreises, der sich mindestens aus dem für den gleichen Tag geltenden Marktpreis der nächst höheren Verteilungsstufe und dem Unkostenzuschlag zusammensetzte.

Dieser Wiederbeschaffungspreis war es auch, dessen Anerkennung allgemein verlangt wurde.

Für ihn trat Heinrich Kaufmann vom Zentralverband deutscher Konsumvereine in seinem Vortrage vor Vertretern der gesamten Preisprüfungsstellen in Hannover im November 1922

[1]) Vgl. KoRu. 1922, S. 566.

[2]) Vgl. Neue Richtlinien des Reichswirtschaftsministers und des Reichsjustizministers über die Preisbemessung. (Edeka-Rundschau 1923, S. 64.)

ein,[1]) und ihn meinte er, als er in seinem Aufsatz „Schiff in Not" schrieb: „Außerdem aber muß so bald als möglich zu dem Grundsatz übergegangen werden, daß für jede Ware außer dem Aufschlag zur Deckung der Unkosten d e r Preis gilt, der erforderlich ist, um die gleiche Ware wieder einzukaufen."[2])

Für den Einzelhandel wäre das in der Regel der Großhandelspreis des gleichen Tages gewesen.

Eine solche Forderung war gewiß nicht unbillig, zumal anzunehmen ist, daß sich die Tagespreise des Einzelhandels unter den Wiederbeschaffungspreisen bewegt hätten, weil die Anpassung an die Großhandelspreise immer etwas verspätet erfolgt.[3])

Ihre Erfüllung, die Anerkennung des Wiederbeschaffungspreises in der Form des um den Unkosten- und den Gewinnzuschlag erhöhten Großhandelsmarktpreises, hätte dem Einzelhandel — d a s V o r h a n d e n s e i n b e h ö r d l i c h a n e r k a n n t e r M a r k t p r e i s e , a n d e m e s l e i d e r d i e l ä n g s t e Z e i t g e f e h l t h a t , v o r a u s g e s e t z t — in der Hauptsache deshalb Vorteile gebracht, weil sie

1. weitgehende Gewähr für die Erhaltung der Substanz der Betriebsmittel bot,
2. eine sichere, leicht feststellbare Kalkulationsgrundlage darstellte,
3. Preisbeanstandungen und Wucheranklagen unschwer zu widerlegen gestattete,

kurz, solange dem Einzelhandel die Preisbemessung auf wertbeständiger Grundlage verboten blieb, ein geeigneter N o t b e h e l f war.

Von Regierungsrat Wodtke wurde — was nachgetragen sei — gegen die Berechtigung des Wiederbeschaffungspreises noch d i e s e s eingewandt:

Würde der für normale Verhältnisse richtige Grundsatz, daß der Kaufmann, wenn er nicht mit Verlust arbeiten wolle, wenigstens den Wiederbeschaffungspreis fordern müsse, auch auf die anormalen Zustände der Notzeit zutreffen, dann müßten die Betriebe längst zum Erliegen gekommen sein, da seit geraumer Zeit die Höhe der Erzeugerpreise die der Großhandelspreise und

[1]) KoRu. 1922, S. 563 ff..

[2]) KoRu. 1923, Nr. 34.

[3]) K a u f m a n n stellte auf dem im Text erwähnten Vortrage fest, daß die Konsumvereine, ihrem genossenschaftlichen Grundsatz getreu, die (im Einzelhandel allgemein üblichen) Tagespreise eingehalten hätten. Die Folge davon sei gewesen, daß es ihnen unmöglich war, ihren Bestand an Betriebsmitteln zu erhalten. Daraus könne geschlossen werden, daß auch die im Einzelhandel geforderten Tagespreise im allgemeinen so niedrig seien, daß eine Verminderung des Bestandes an Betriebsmitteln entstehen müsse. (KoRu. 1922, S. 566.)

die Höhe dieser die der Einzelhandelspreise übertreffe und also tatsächlich unter dem Wiederbeschaffungspreis verkauft werde.[1])

Statt dessen sei die Zahl der Konkurse (von 3042 im Jahre 1921 auf 967 im Jahre 1922) zurückgegangen[2]) und trotz geringer Warenmengen fänden zur Zeit mehr Menschen als früher durch die Verteilung von Waren ihr Auskommen.[3])

Dieses unerwartete Ergebnis sei mit Hilfe der Kreditpolitik der Privatbanken, die ihren Rückhalt in der Reichsbank gefunden hätten, zu erzielen gewesen. Mit geliehenem Gelde erstandene Ware habe der Handel mit dem üblichen Aufschlag und unter Berücksichtigung der zwischen Einkaufs- und Verkaufszeit eingetretenen Geldentwertung verkauft, mit einem Bruchteil des

[1]) Vgl. dazu Janiszewski, A., a. a. O., S. 166 ff., (Entwicklung der Einzelhandelspreise; an Hand von statistischem Material).

[2]) Berliner Börsen-Courier vom 1. Januar 1923. Nach Angaben der Nr. der Kolonialwaren- und Lebensmittelrundschau vom 4. Januar 1925 sank die Zahl der neueröffneten Konkurse im Jahre 1923 weiter, und zwar auf 249.

[3]) Nach den Angaben der Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel, aus denen sich, da sie lediglich die Betriebe betreffen, die Angestellte und Arbeiter beschäftigen, nur ein sehr ungenaues Bild der tatsächlichen Verhältnisse gewinnen läßt, vermehrte sich die Zahl der Einzelhandelsbetriebe von 1913 bis 1923 um insgesamt 13 v. H., und zwar wird für die Zeit von 1913 bis 1918 eine Zunahme von 23 v. H. und in den darauffolgenden Jahren bis 1923 eine Verringerung von 8 v. H. festgestellt. Die Zahl der einfachen Einzelhandelsbetriebe ging von 69 259 im Jahre 1918 auf 61 256 im Jahre 1923 zurück. (Vgl.: Die Entwicklung des deutschen Einzelhandels 1913 bis 1923, Wirtschaft und Statistik 1924, S. 732 f..)

Eine für die Stadt Offenbach a. M. über die Frage der Ueberfüllung des Lebensmittelkleinhandels vom Vorstand des dortigen Statistischen Amtes vorgenommene Untersuchung enthält folgende Tabelle:

Von 100 am 1. Oktober 1924 noch bestehenden Betrieben waren angemeldet worden:

	Handwerk u. Industrie	Gesamter Handel	Lebensmittel-Kleinhandel
Vorkriegszeit (1914 u. früher)	35,0	29,4	32,1
Kriegsjahre (1915/1918)	9,6	5,5	5,5
Nachkriegsjahre (1919/1924)	55,4	65,3	62,4
Zeit d. Nahrungsmittelknappheit (1915/1919)	18,2	11,9	9,2
Hauptinflationszeit	18,4	19,2	15,6

Dazu heißt es: „Daß in den Kriegsjahren und insbesondere in den Jahren der Nahrungsmittelknappheit der Lebensmittelkleinhandel verhältnismäßig wenig Personen zu Neugründungen angelockt hat, ist begreiflich. Auch die Nahrungsmittelzwangswirtschaft hat dazu beigetragen."

In der Hauptinflationszeit, insbesondere im Jahre 1923, wurden zahlreiche neue Betriebe gemeldet, die freilich sehr kurzlebig waren. Doch ist im Jahre 1924 der Andrang zum Lebensmitteleinzelhandel fast gleich groß gewesen.

Bezeichnend war das starke Fluktuieren der Lebensmitteleinzelhandelsbetriebe. Auf einen durchschnittlichen Bestand von rund 400 Betrieben kamen im Jahresdurchschnitt fast 200 An- und Abmeldungen:

Gesamterlöses seine Bankkredite abgedeckt und erhebliche Lagerbestände als reine Goldwerte erübrigt.[1])

Walter Zimmermann, Syndikus im Hansabund, meinte in einem Aufsatz: „Wiederbeschaffungspreis und Währungsverfall" im „Thüringischen Einzelhandel"[2]) dazu: „Die hier vertretene Auffassung ist wohl leicht zu widerlegen."

Der einzige Satz jedoch, mit dem er auf Wodtkes beachtenswerte, aber als Beweismittel bedeutend überschätzte Behauptung einging, daß die von ihm geschilderten Verhältnisse ein Ergebnis der Kreditpolitik der Privatbanken und der Reichsbank seien, war keine Widerlegung, sondern eher eine Bestätigung der Ansicht Wodtkes.

Zimmermann schrieb (ganz mit Recht): „Bankkredite aber gewähren angesichts der Geldentwertung dem Kreditnehmer immer noch einen Vorteil, ..."

Die Verminderung der Zahl der Konkurse und die Vermehrung der Zahl der Handeltreibenden suchte er auf nachstehende Art zu erklären.

Er machte geltend, daß die Hauptursache der Konkurse der früheren Zeit, nämlich die übermäßige Inanspruchnahme von Lieferantenkredit, gegenwärtig wegfalle. Lieferantenkredit werde überhaupt nicht mehr gewährt.[3])

Weiter sei den Jahren des Mangels mit dem ersten Einsetzen der Einfuhr eine Zeit gefolgt, in der ein durch die langen Entbehrungen begründeter echter Bedarf vorhanden gewesen sei,[4]) und die Flucht vor der Mark, das Bestreben, Papiermark durch Wareneinkäufe wertbeständig anzulegen, der Warenhunger der Verbraucher habe eine „Uebersteigerung" des Bedarfes herbeigeführt und eine nachhaltige Absatzkrisis bisher immer wieder abgewendet. Unter diesen Umständen sei es möglich gewesen, daß sich viele, z. T. nicht gerade gute Elemente dem Handel zuwandten.

Jahr	Anmeldungen	Abmeldungen
1921	206	223
1922	135	124
1923	218	135
1924	210	168

(Edeka-Rundschau 1925, S. 608.)

Klarheit über diese Frage wird erst auf Grund der durch die neue Volks-, Berufs- und Betriebszählung gewonnenen Unterlagen geschaffen werden können.

[1]) „Substanzerhaltung und Preistreibereiverordnung" von Regierungsrat Wodtke, DeWiZei. vom 20. 3. 1923.

[2]) Thüringischer Einzelhandel 1923, Nr. 13/14, vom 5. September.

[3]) Das trifft für den Zeitpunkt, in dem der Aufsatz Zimmermanns geschrieben wurde (August 1923) und erschien (5. September 1923), für viele Lieferanten und für viele Warenarten zu.

[4]) Aehnlich sagt Borrmann (Edeka-Rundschau 1922, S. 862): „Dagegen sind die Umsätze der hauptsächlichsten Nahrungsmittel dank der Hamsterei der Verbraucher und wegen des Fehlens vieler Luxuswaren (Feinkost) erheblich gestiegen; der Umschlag geht viel schneller vonstatten. . . ."

Man wird der Meinung sein können, daß es den Einzelhändlern, trotz der Tatsache, daß jahrelang die neuanzulegenden Einzelhandels ein kaufspreise über den jeweiligen Einzelhandelsverkaufspreisen lagen, im großen und ganzen gelang, ihre wirtschaftliche Existenz aufrecht zu erhalten:

unter Inanspruchnahme von Lieferantenkredit, aus dem sich, solange er nicht stark eingeschränkt war und solange die Goldmarkrechnung und ähnliche Maßnahmen bei Industrie und Großhandel noch keine allgemeine Verbreitung gefunden hatten, Nutzen ziehen ließ,

unter Inanspruchnahme von trotz der immer wachsenden Höhe des Zinssatzes vorteilhaften, allerdings für die Masse der kleinen Lebensmitteleinzelhändler meist nicht in Frage kommenden Bankkredit,[1])

unter allmählicher Zusetzung des Barvermögens und,

soweit das ohne große Not anging, unter mehr oder weniger weitgehender Nichtbeachtung gesetzlicher Bestimmungen.

d) Die Forderung der Anerkennung der Preisstellung auf wertbeständiger Grundlage.

Um die Mitte des Jahres 1923, als zwar wie bisher die Forderung, den Einzelhandelsverkaufspreis nach dem Großhandelspreis berechnen zu dürfen, allgemeine Anerkennung nicht gefunden hatte, aber doch wenigstens erreicht worden war, daß die Behörden diese Art der Preisbestimmung stillschweigend duldeten, sah sich der Einzelhandel vor neue, täglich wachsende Schwierigkeiten gestellt.

Diese Schwierigkeiten waren die Folge davon, daß dem Einzelhandel die Preisstellung auf wertbeständiger Grundlage gesetzlich untersagt war.

Die Valutaspekulationsverordnung[2]) bestimmte ausdrücklich und einseitig, daß im Kleinhandelsverkauf die Preisstellung in inländischen Zahlungsmitteln auf Grundlage einer ausländischen Währung verboten sei. Für die Lieferanten des Einzelhandels bestand dieses Verbot nicht. Und so kam es, daß an Industrie und Großhandel Goldmarkpreise zu zahlen waren.

Die Ausschaltung der Papiermark als Recheneinheit und die Preisstellung in Goldmark war in diesen übergeordneten Verteilungsstufen seit Ende des Jahres 1921 immer mehr zur Norm geworden, und gegen die Mitte des Jahres 1923 fand dieses Verfahren fast restlos Anwendung.

Doch nicht genug damit.

[1]) Ueber die Inanspruchnahme von Lieferantenkredit und Bankkredit durch die Einzelhändler siehe Janiszewski, A., a. a. O., S. 110 bis 113.

[2]) Vgl. § 1, Abs. 2 d. VO. gegen die Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln vom 12. 10. 1922, RGBl. I. S. 795.

Um dem rasenden Marksturz Einhalt zu bieten, war u. a. am 22. Juni 1923 der Zwangskurs eingeführt worden und mit ihm die Praxis der Reichsbank, nur wenige Prozente der angeforderten Devisen zuzuteilen. Bei der Eindeckung mit Devisen lief man also ein Risiko, und dieses Risiko suchten die Lieferanten der Einzelhändler auf ihre Abnehmer abzuwälzen.

Der Verkäufer ließ sich, soweit er nicht gar Zahlung in effektiver Valuta forderte, vom Käufer den für die betreffende Bestellung vereinbarten Betrag in Papiermark überweisen. Von diesem Betrage schrieb er lediglich den Teil gut, der dem gerade repartierten Valutaanteile entsprach. Jede weitere Gutschrift erfolgte ebenfalls im Verhältnis der Repartierung. Auf diese Weise machten sich, ehe die Valutendeckung erfolgt war, häufig mehrmalige Nachzahlungen erforderlich, der ursprüngliche Preis vervielfachte sich und eine Fülle von Streitigkeiten zwischen Lieferanten und Abnehmern entstand.

Erhielt der Käufer die gekaufte Ware oder Teilsendungen von ihr vor der endgültigen Regelung der Zahlung, so stand er vor der Wahl, ohne Kenntnis des tatsächlichen Einkaufspreises mit dem Verkauf zu beginnen oder mit den Bestimmungen über Warenzurückhaltung in Konflikt zu kommen.

Ein Schreiben des thüringischen Wirtschaftsministeriums vom 4. August 1923 an den Einzelhandelsverband Thüringen kennzeichnet die damalige Lage.

„Wir haben die Reichsregierung", heißt es darin u. a., „darauf hingewiesen, daß Industrie und Großhandel die Mark in ihren Zahlungs- und Lieferungsbedingungen tatsächlich fast ausgeschaltet haben, und . . . daß in täglich steigendem Umfang effektive Zahlung in Valuten vom Kleinhandel und von den Genossenschaften verlangt wird. Wir haben betont, daß der Einzelhandel . . . sich den Zahlungsbedingungen, besonders der sogenannten Repartierungsklausel und der effektiven Valutenzahlung nicht unterwerfen kann. Unsere Reichsratsvertretung wurde angewiesen, unsere schriftlichen Vorstellungen mündlich energisch zu unterstützen. Wir erwarten, daß die zuständigen Reichsstellen die Ueberzeugung gewonnen haben, daß der jetzige Zustand nicht die kürzeste Zeit noch haltbar ist und daß, solange nicht eine Goldmark in irgendeiner Form für den Geschäftsverkehr eingeführt wird, die jetzt üblichen Zahlungs- und Lieferungsbedingungen des Großhandels und der Industrie im Interesse der Allgemeinheit sofort auf ein für den Einzelhandel erträgliches Maß zurückgeführt werden müssen." [1])

Aus einem um die gleiche Zeit vom thüringischen Wirtschaftsministerium an das Reichsernährungsministerium gesandten Telegramm geht hervor, daß von den Margarinefabriken Zahlung effektiv in holländischen Gulden verlangt und bei Zahlung in Gulden jede Menge Margarine abgegeben wurde, bei Zahlung in Reichsmark jedoch nur etwa der zehnte Teil der bisherigen

[1]) Vgl. Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel 1923, S. 373.

Lieferungsmenge, und zwar zu einem Preis, der den Guldenpreis um 20 v. H. überstieg. [1])

Der Einzelhandel kämpfte — wie die bisherigen Ausführungen zeigen — damals also:

1. gegen die Berechtigung der Repartierungsklausel,
2. gegen die Nichtanerkennung der Goldmarkrechnung für den Einzelhandel,
3. gegen die Forderung der effektiven Valutenzahlung.

In der Frage der Repartierungsklausel war der Reichswirtschaftsminister anfangs der Ansicht, daß das Risiko der Anschaffung der effektiven Valuta nicht auf den Käufer abgewälzt werden dürfe, sondern daß diesem gestattet sein müsse, seine auf ausländische Valuta oder Goldmark lautende Verpflichtung zu einem Papiermarkbetrage abzudecken, der in dem Zeitpunkt der Zahlung bestimmt sei, etwa durch den Kurs des Zahlungstages oder den des Vortages der Zahlung. Diese in einem Schreiben vom 6. Juni 1923 zum Ausdruck gebrachte Meinung gab er in einem Schreiben vom 18. Juli 1923 jedoch wieder auf. Gleich ihm neigte die Rechtsprechung dahin, die Berechtigung der Repartierungsklausel anzuerkennen.

Für die reichsgesetzliche Anerkennung der Goldmarkrechnung im Einzelhandel setzten sich dessen Organisationen mit großer Energie, aber lange ohne Erfolg ein.

Einzelne Landesregierungen, wie die Württembergs und Badens, stimmten zwar trotz der entgegenstehenden Reichsgesetze dieser Forderung zu, aber die obersten Reichsbehörden hatten Bedenken dagegen, dem Einzelhandel zu gestatten, die Preise seiner Waren auf Goldgrundlage zu errechnen und anzuzeigen. Der immer wieder geltend gemachte Haupteinwand bestand in dem Hinweis, daß Voraussetzung für die Erfüllung der Wünsche des Einzelhandels die Arbeitslohnzahlung auf Goldgrundlage sei.

Erst durch die VO. über Aenderungen der Devisengesetzgebung [2]) vom 2. XI. 1923 fiel die Bestimmung, die im Einzelhandel die Preisstellung in inländischen Zahlungsmitteln auf der Grundlage einer ausländischen Währung verbot.

Die Preisstellung in Papiermark auf Goldgrundlage konnte dem Einzelhandel aber nur einigermaßen helfen, wenn er die Gewähr hatte, daß seine Lieferanten mindestens ebenfalls Papiermark in Zahlung nahmen. Da sich jedoch auch die Goldmarkkalkulation als ein untaugliches Mittel erwies, die Wirtschaft vor Substanzverlusten zu schützen, insofern ausstehende Geldforderungen und einkassiertes Geld sich rasch entwerteten, war es einerseits verständlich, daß diese die Papiermark auch als Zahlungsmittel zurückwiesen und mehr und mehr effektive Valuten-

[1]) Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel 1923, S. 373.
[2]) RGBl. I. S. 1072.

zahlung verlangten, wie es andererseits angesichts der damaligen Rechtslage verständlich war, daß von seiten des Einzelhandels gewünscht wurde, den Zwang zur Papiergeldannahme zu einem allgemeinen zu machen und diese Regelung gesetzlich festzulegen.

So schlug die Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels in einer Eingabe an den Reichstag und den Reichswirtschaftsrat vor, folgender Bestimmung Gesetzeskraft zu verleihen: „Jeder Deutsche oder Ausländer, der im Inlande seinen Wohnsitz hat, ist verpflichtet, Forderungen in fremder Währung in Papiermark zum Umrechnungskurse des Zahltages anzunehmen.“ [1])

Die Stellung der Reichsregierung zur Frage des allgemeinen Annahmezwanges für Papiermark zeigt nachstehende Entwicklung.

Durch eine VO. zur Sicherstellung des Warenumlaufes[2]) vom 22. Oktober 1923 wurden wiederum nur die Einzelhändler („Verkäufer von Gegenständen des täglichen Bedarfs im Kleinhandel“) — unter Androhung von Gefängnis-, Geld- und Zuchthausstrafen — verpflichtet, ihre Waren gegen Entrichtung des Preises in Reichsmark abzugeben. Ebenso wurde es ihnen zur gesetzlichen Pflicht gemacht, ihre Geschäftsräume während der üblichen Verkaufszeit zur Abgabe von Waren geöffnet zu halten.

„Damit wurde der Einzelhandel“, so heißt es drastisch im Geschäftsbericht des Thüringischen Einzelhandelsverbandes von 1923, „zur Schuttabladestelle — dieses Wort ist leider nicht zu hart — für wertlose Papiermark, die der Lieferant nicht annahm oder nur mit ganz enormen Entwertungszuschlägen.“ [3])

Die VO. über die Verpflichtung zur Annahme von Reichsmark bei Inlandsgeschäften[4]) vom 7. November 1923 schien Abhilfe bringen zu sollen.

Dem etwas unklaren § 1 dieser VO., der bestimmte, daß der Abschluß und die Erfüllung von Verträgen über die Lieferung von Waren oder die Bewirkung von Leistungen deshalb nicht verweigert werden dürfe, weil die Zahlung in Reichsmark erfolge, schloß sich ein zweiter an, der unzweideutig besagte, daß bei Preisstellung in einer ausländischen Währung — die die VO. übrigens dem Einzelhandel ausdrücklich verbot — Reichsmark nach Maßgabe eines bestimmten Kurses in Zahlung zu nehmen sei.

In dieser Form, nach der auch der Industrie und dem Großhandel die Annahme von Papiermark vorgeschrieben wurde, erschien die VO. im Reichsanzeiger.

Energische Vorstellungen der Vertreter der Industrie vermochten jedoch den Reichswirtschaftsminister zu bewegen, der

[1]) Edeka-Rundschau 1923, S. 1104.
[2]) RGBl. 1923. I. S. 992.
[3]) Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel 1923, S. 374.
[4]) RGBl. 1923. I. S. 1081.

VO. einen Paragraphen [1]) einzufügen, nach dem u. a. der wichtige § 2 nicht in Kraft trat.

Das Ergebnis war, daß die Lieferanten des Einzelhandels, wenn sie überhaupt Papiermark annehmen mußten, zwischen dieser und wertbeständigen Zahlungsmitteln — wie sie es schon seit längerem getan — differenzieren konnten.

Doch gestand der Reichswirtschaftsminister auch dem Einzelhandel die Berechtigung der Differenzierung zu. [2])

Uebrigens kam dann, nachdem bereits vorher dem Drängen, in wertbeständigem Gelde Bezahlung zu erhalten, durch die Ausgabe von wertbeständigen Zahlungsmitteln in der Form von kleinen Anleihestücken der Goldanleihe des Reiches und ähnlicher Anleihen verschiedener Länder und preußischer Provinzen und in der Form von wertbeständigem Notgeld der Städte, Handelskammern, großer industrieller Unternehmungen und der Reichsbahn nachgegeben worden war, die inzwischen geschaffene Rentenmark in größeren Mengen in den Verkehr.

Ihre Einführung machte den Schrecken des Währungsverfalls ein Ende, von dessen Ausmaßen man einen Begriff erhält, wenn man sich erinnert, daß der Dollar zu Beginn des Jahres 1923 mit etwa 7000 und am Jahresende mit 4 200 000 000 000 Papiermark bezahlt werden mußte, daß sich der Notenumlauf der Reichsbank Ende 1922 auf 1,3 Billionen und Ende 1923 auf 496,5 Trillionen Papiermark bezifferte, die schwebende Schuld des Reiches aus diskontierten Schatzanweisungen Ende 1922 rund 1,5 Billionen und am 15. November 1923 191,6 Trillionen Papiermark betrug, und dessen Geschichte, sofern es dieses Beweises überhaupt bedurfte, klar gezeigt hat, daß, solange die Notenpresse für Reichszwecke arbeitete, alle zu ihrer Bekämpfung ergriffenen Maßnahmen, unter denen nicht zuletzt auch der Lebensmitteleinzelhandel zu leiden hatte, von vornherein zum Mißerfolg verurteilt waren.

4. Preisauszeichnungszwang und Lebensmitteleinzelhandel.

Zwangswirtschaftliche Bestimmungen, deren Auswirkungen sich in dem Maße, in dem die Geldentwertung zunahm, für den Lebensmitteleinzelhandel weniger und weniger erträglich gestalteten, betrafen zwei wegen ihrer Aeußerlichkeit hinsichtlich ihrer Ausführung leicht zu überwachende Mittel der behördlichen Preispolitik, nämlich

1. den Zwang zur Preisauszeichnung durch Preisverzeichnisse und Preisschilder und
2. den Zwang zur äußeren Kennzeichnung von Waren.

[1]) § 9.

[2]) Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel 1923, S. 374.

Durch die VO. über den Aushang von Preisen in Verkaufsräumen des Kleinhandels[1]) vom 24. Juni 1915 ist den Ortspolizeibehörden das Recht gegeben worden, über die Bestimmungen der §§ 73 und 74 der Reichsgewerbeordnung hinaus, den Verkäufern von GtB. vorzuschreiben, Preisverzeichnisse in ihren Verkaufsräumen auszuhängen; und nach § 5 der Preisprüfungsstellenbekanntmachung vom 25. September 1915 können die Preisprüfungsstellen anordnen, daß jeder, der bestimmte Gegenstände des notwendigen Lebensbedarfes im Einzelhandel feilhält, in seinem Verkaufsraum oder an seinem Betriebsstand ein die genauen Verkaufspreise der Waren im einzelnen und etwa vorgeschriebene Höchstpreise enthaltendes Verzeichnis anzubringen hat.

Der § 12 dieser Bek., nach dem die Gemeinden mit Zustimmung der Landeszentralbehörden oder der von diesen bestimmten Behörden für die Handel- und Gewerbetreibenden ihres Bezirkes den Betrieb, insbesondere den Absatz und die Preise betreffende Vorschriften erlassen können, bildete die rechtliche Grundlage dafür, den Einzelhändlern die Verpflichtung aufzuerlegen, jede einzelne Ware ihres Verkaufsraumes oder -standes mit einem deutlich sichtbaren Preisschild zu versehen.

In gleicher Richtung machten die Landesbehörden von ihnen schon in der ersten VO. über den Aushang von Preisen beigelegten Befugnissen durch den Erlaß von besonderen VO. über Preisverzeichnisse und Preisschilder Gebrauch.

Das preußische Landespolizeiamt ließ im Jahre 1920 den nachgeordneten Stellen den Entwurf einer VO. über Preisverzeichnisse und Preisschilder mit dem Ersuchen zugehen, nach diesem Muster auf Grund des § 12 der VO. über die Verpflichtung des Einzelhandels zur Anbringung von Preisverzeichnissen und Preisschildern Vorschriften zu erlassen.

Die daraufhin erscheinenden VO. verpflichteten den Kaufmann zur Preisauszeichnung und zum Preisaushang.

Sie bestimmten — abgesehen von der Anordnung, daß, sofern der Verkauf in geschlossenen Räumen erfolge, im Fenster des Verkaufsraumes ein zweites Preisverzeichnis anzubringen sei — meist ausdrücklich, daß durch die Aufnahme einer Ware in das Preisverzeichnis die Verpflichtung zur Anbringung eines Preisschildes nicht entfalle.

Dem Zwang zur Preisauszeichnung lag der Gedanke zugrunde, daß in der Notzeit eine gesunde Preisgestaltung nur zu erwarten sei, wenn sich der Warenumsatz soweit als möglich

[1]) Einige Preisprüfungsstellen und Gerichte waren der vom Reichsjustiz- und vom Reichswirtschaftsminister als nicht zutreffend bezeichneten (vgl. Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1924, S. 25 und S. 87) Meinung, daß die Preisauszeichnungsvorschriften auf Konsumgenossenschaften nicht anzuwenden seien.

in voller Oeffentlichkeit vollziehe[1]) und wenn die Verbraucher jederzeit in der Lage seien, die von den einzelnen Verkäufern geforderten Preise bequem miteinander zu vergleichen.[2])

Um diesen letzteren Zweck, erschöpfende Aufklärung der Käufer über die Preisgestaltung, aber völlig zu erreichen, genüge die Anbringung von Preisverzeichnissen allein nicht, weshalb die Beschilderung notwendig sei.

Dadurch werde zugleich das Interesse des ehrbaren Kaufmannes wahrgenommen, dem wieder zu einem gesunden Wettbewerb verholfen werde, da die Käuferschaft, wenn sie die Möglichkeit des Vergleiches der Preisforderungen habe, sich Verkäufern zuwende, die durch gute Ware und angemessene Preise den Vorrang unter ihren Wettbewerbern einnähmen.[3])

In den Kreisen des Einzelhandels fanden die Preisauszeichnungsvorschriften und die Gründe, die ihre Einführung rechtfertigen sollten, keinen Beifall.

Ein ganz Teil der Verstöße gegen die Auszeichnungsbestimmungen, der — sehr zahlreichen — Anzeigen und Bestrafungen und demzufolge ein ganz Teil der Mißstimmung unter den Einzelhändlern war dabei auf die Unklarheit der Begriffe der GtB. und der Gegenstände des notwendigen Lebensbedarfes zurückzuführen.

Für die Lebensmitteleinzelhändler kam dieser Umstand, der wiederum zeigt, daß es kein Fehler gewesen wäre, wenn sich die zwangswirtschaftlichen Bestimmungen auf alle Waren erstreckt hätten, jedoch weniger in Betracht.

Für sie lag nichts näher, als anzunehmen, daß der Auszeichnungszwang alle von ihnen geführten Warenarten treffe.

Daraus geht aber gleichzeitig hervor, wie einschneidend die Auszeichnungspflicht hier sein mußte. Und so ist nicht zu verkennen, daß im Lebensmitteleinzelhandel der Auszeichnungszwang unter allen Umständen mit Arbeit und, angesichts der von den zuständigen Organen vielfach geübten engherzigen und kleinlichen Art der Ueberwachung, mit Verdruß und mit wirtschaftlicher Schädigung verbunden war. Allerdings ist den geltend gemachten Beschwerden — abgesehen von denen grundsätzlicher Art — volle Berechtigung erst für die Zeit starker und sprunghafter Geldentwertung beizumessen.

In der Hauptsache erstreckten sich die Einwände

1. darauf, daß der Zweck der betreffenden VO., nämlich
   a) die Beeinflussung der Preisgestaltung, die Hintanhaltung des Wuchers,

[1]) In der Mitwirkung an der Herbeiführung dieses Zustandes müsse der vornehmste Anteil der Strafverfolgungsbehörden, insbesondere der Polizei, an der Bekämpfung des Wuchers gesehen werden.

[2]) Siehe Falck, C., a. a. O., S. 43.

[3]) Nach Ausführungen Falcks im „Berliner Tageblatt", 1920, Nr. 456.

b) die Orientierung der Bevölkerung über die Preiswürdigkeit der zur Schau gestellten Waren

nicht erreicht und

2. darauf, daß durch die VO., die „technisch" undurchführbar seien und rigoros angewandt würden, den Lebensmitteleinzelhändlern und unter ihnen gerade auch denen, die es mit ihrer Befolgung genau nähmen, Aerger, Zeitverlust,[1]) unnötige Arbeit verursacht werde.

Die Preisauszeichnung beim Einzelhändler lasse den Preis nur als Endergebnis in die Erscheinung treten, ohne über seine Entstehung etwas auszusagen. Sie erleichtere die Nachprüfung der Angemessenheit einer Forderung nicht, weil es durchaus möglich sei, daß ein verhältnismäßig niedriger Preis, mit dem eine Ware ausgezeichnet sei, einen „übermäßigen Gewinn" enthalte und ein anderer — obwohl er scheinbar eine wucherische Forderung darstelle — auf gesetzmäßiger Preisbildung beruhe.

Statt der Orientierung der Bevölkerung werde, zumal aus der Preisauszeichnung allein, aber auch aus der bloßen Besichtigung der etwa im Schaufenster ausgestellten und mit Preisschild versehenen Ware kein stets zutreffendes Urteil über die Preiswürdigkeit gewonnen werden könne, eher das Gegenteil eintreten. Statt sich zu beruhigen, werde die Bevölkerung sich gegen die Einzelhändler erregen.

Der Preisauszeichnungszwang bringe also in der zur Durchführung gelangten Form der Allgemeinheit keine Vorteile, für den Lebensmitteleinzelhandel aber bedeute er eine ungerechtfertigte Fessel, eine Quelle steter Gefahr, ohne vorsätzlich oder fahrlässig gehandelt zu haben, mit dem Gesetz in Konflikt zu kommen und durch die Organe der öffentlichen Ordnung „in ganz unglaublicher Weise belästigt und schikaniert"[2]) zu werden.

Besonders wandte man sich gegen die Vorschriften, daß

1. die Aufnahme eines Artikels in den Preisaushang die Beschilderung der einzelnen Ware nicht entbehrlich mache, und daß
2. alle in Schaufenster oder Schaukasten ausgestellten Gegenstände mit Preisschildern versehen werden müßten.

In manchen Geschäftszweigen seien diese Vorschriften nur unter unnützem und kostspieligem Zeitaufwand durchführbar, in mittleren und größeren Geschäften und in solchen mit einer Vielzahl verschiedener Warenarten wegen der sich außerordentlich

[1]) Beispiel: Der von der Ortspolizeibehörde vorgeschriebene Preisaushang mußte, um Gültigkeit zu erlangen, nach Vornahme jeder Preisänderung der Behörde vorgelegt und von ihr nach Prüfung der gesetzlichen Zulässigkeit der in ihm enthaltenen Preisangaben abgestempelt werden.

[2]) Aus einer Eingabe der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels an den Reichstag und den Reichswirtschaftsrat; Edeka-Rundschau 1923, S. 1105.

schnell ändernden Preisverhältnisse, denen die Aenderung der Preisschilder nicht folgen könne, überhaupt nicht zu erfüllen. [1])

Deshalb sei, wenn man schon den Zwang zur Preisauszeichnung nicht ganz fallen lassen wolle, mindestens die Abstellung der erwähnten Mängel dringend erforderlich.

Für zweckmäßige, dem besonderen Charakter des einzelnen Geschäftes angepaßte Auszeichnung trage der Kaufmann, jetzt wie ehedem, selbst Sorge. Dazu bedürfe es keines Zwanges.

Die das gesamte Preistreibereistrafrecht zusammenfassende RVO. vom 13. Juli 1923 brachte denn auch, in teilweiser Erfüllung der unentwegt aufrechterhaltenen Händlerforderungen, [2]) das Zugeständnis, [3]) daß die Anbringung eines Preisschildes an einer Ware nicht erforderlich sei, wenn diese zweifelsfrei bezeichnet in ein Preisverzeichnis aufgenommen werde, das die Preise für die übliche Einheit in deutlich lesbaren Zahlen in deutscher Währung enthalte, an gut sichtbarer Stelle und überall da angebracht sei, wo die in ihm aufgeführten Waren ausgestellt oder angepriesen würden. [4])

Dem Verlangen, die in Schaufenster und Schaukästen ausgestellten Waren von dem Zwang zur Beschilderung [5]) auszunehmen, gab der Gesetzgeber nicht statt.

Mit der Wiederkehr stabiler Geldverhältnisse aber wurde die Einhaltung der Preisauszeichnungsbestimmungen wesentlich erleichtert.

5. Zwang zur äußeren Kennzeichnung der Waren und Lebensmitteleinzelhandel.

Die VO. über die äußere Kennzeichnung von Waren vom 18. Mai 1916 ermächtigte den Reichskanzler, vorzuschreiben, daß bei GtB. Packungen und Behältnisse, in denen diese Gegenstände

[1]) Besondere Schwierigkeiten und Schädigungen erwuchsen in den Fällen, in denen die Preisverzeichnisse behördlich abgestempelt werden mußten, namentlich insofern, als die Händler gehalten waren, neue zu höherem Preis eingekaufte Waren als die für das gerade geltende Preisverzeichnis in Frage kommenden Warenposten zu den behördlich genehmigten Preisen zu verkaufen. Denn „Warenzurückhaltung" war untersagt und das Fordern höherer Preise an die Genehmigung durch die Behörde gebunden.

[2]) Vgl. z. B. DeHaRu, 1921, S. 75.

[3]) Vorher hatte u. a. bereits die RVO. über den Handel mit Lebens- und Futtermitteln vom 10. Februar 1923 bestimmt, daß ein Preisverzeichnis oder Preisschilder an den einzelnen Waren genügten. (Siehe § 16 der VO., RGBl. I. S. 110.)

[4]) Für nicht (sichtbar) ausgestellte Lebensmittel macht die VO. die Anbringung eines Preisverzeichnisses an gut sichtbarer Stelle im Schaufenster und Schaukasten und am Verkaufsstand zur Pflicht. Für Frischfleisch und Fische bestimmt sie, daß in jedem Falle ein Verzeichnis im Laden oder am Stand anzubringen ist.

[5]) Der Zwang zur Beschilderung gilt — nach Ansicht der Rechtsprechung — auch für Attrappen.

zur Abgabe an die Verbraucher gelangen sollten, mit bestimmten Angaben, und zwar u. a. auch über den Einzelhandelsverkaufspreis,[1]) zu kennzeichnen seien.

Als solche GtB., die nur mit Angabe des Einzelverkaufspreises veräußert werden durften, wurden vom Reichskanzler in der Folge in verschiedenen Bek.[2]) z. B. Fleisch-, Gemüse-, Obst-, Fisch-, Milch- und Sahnekonserven, diätetische Nährmittel, Fleischextrakt und dessen Ersatzmittel, Fleischbrühwürfel und sonstige Suppenwürfel, Kaffee-, Tee- und Kakaoersatzmittel, Kaffeemischungen, Marmelade, Obstmus, Kunsthonig und sonstige Fettersatzstoffe zum Brotaufstrich, Schokolade, Schokolade- und Kakaopulver aller Art, Zwieback und Keks bezeichnet.

Die Vorschriften über die äußere Kennzeichnung verfolgten wie die über den Zwang zur Preisauszeichnung den Zweck, die Preisgestaltung behördlich zu beeinflussen, die Verbraucher vor Uebervorteilung zu schützen und die Ueberwachungstätigkeit zu erleichtern.

Die Behörden waren der Ansicht, daß die durch sie zu erreichenden Vorteile etwaigen Nachteilen gegenüber weit im Ueberwiegen seien, weshalb auch befürwortet werden könne, den Kennzeichnungszwang, über die getroffene Regelung hinaus, auf alle Markenartikel, d. h. auf alle in verkaufsfertigen Packungen in den Handel gebrachten Waren auszudehnen. Bedenken, die sich aus der Papiernot und der Teuerung aller Verpackungsstoffe ergeben könnten, hätten zurückzutreten. Das gleiche gelte hinsichtlich des Einwandes, daß ein einheitlich für das gesamte Reichsgebiet festgesetzter Preis die Gestehungskosten der einzelnen Händler in den einzelnen Gebieten unberücksichtigt lasse.

Soweit sich die Kennzeichnungspflicht auf Angaben über den Hersteller, die Zeit der Herstellung, den Inhalt nach Art und Zahl, Maß oder Gewicht bezog, berührte sie die Interessen der Lebensmitteleinzelhändler wenig oder nicht.

Anders verhielt es sich mit dem Zwang zur Angabe des Einzelhandelsverkaufspreises; denn die gekennzeichneten Waren durften zu keinem höheren als dem vom Hersteller aufgedruckten Einzelverkaufspreis an die Verbraucher abgegeben werden. Die Unkenntlichmachung der Preisangabe, die Vornahme von Preiserhöhungen und erst recht natürlich die Vernichtung der Packung und der Verkauf der Ware in loser Form standen unter Strafe.

Voraussetzung für die Vorschriften bezüglich des Preises war das Vorhandensein stabiler Geldverhältnisse.

In einer Zeit sinkenden Geldwertes fehlte ihnen grundsätzlich die Berechtigung; mußte ihre Aufrechterhaltung desto unbilliger wirken, je mehr die Entwertung zunahm; mußte den Händlern in steigendem Maße geldlicher Schaden entstehen, der Anreiz zu Uebertretungen größer werden.

[1]) Die Einhaltung eines derartigen Preises schützte den Einzelhändler nicht vor der behördlichen Nachprüfung der Angemessenheit des in dieser Forderung enthaltenen Gewinnes.

[2]) Bek. v. 26. V. 1916, v. 25. VIII. 1916, v. 18. VII. 1918.

Es ist daher wohl zu verstehen, daß die Lebensmitteleinzelhändler die Beseitigung des Kennzeichnungszwanges, soweit die Preisangabe in Frage komme, verlangten.[1])

Von den Gründen, die dabei ins Feld geführt wurden, war der Hinweis auf den Einfluß der Entwertung des Geldes allein hinreichend, um ernste Beachtung zu verdienen.

Den seit Erlaß der ersten Kennzeichnungsverordnung wesentlich veränderten Verhältnissen und den auf ihnen basierenden Forderungen trug die Bek. über die äußere Kennzeichnung von Waren[2]) vom 19. Mai 1922 durch Aufhebung der Verpflichtung zum Aufdruck von Angaben über Preis und Herstellungszeit Rechnung. Sie behielt aber die Bestimmung des § 2 der VO. vom 18. Mai 1916 bei,[3]) nach der der Preis für zum Weiterverkauf unter Festsetzung eines Einzelverkaufspreises gelieferte GtB. nachträglich nicht erhöht werden durfte und sich die Beteiligten auf entgegenstehende Abreden, auch wenn diese vor dem Inkrafttreten der VO. getroffen worden waren, nicht berufen konnten.

Darin lag eine große Härte für die Einzelhändler, denen verboten war, die Preisangabe zu überkleben oder zu entfernen, und die wie bisher, entstehender Verluste ungeachtet, gekennzeichnete Waren zum aufgedruckten Preise verkaufen mußten.

6. Preisprüfungsstellen und Lebensmitteleinzelhandel.

Von den mit der Ueberwachung der Ausführung der notwirtschaftlichen Bestimmungen und mit der strafrechtlichen Verfolgung von Zuwiderhandlungen betrauten behördlichen Organen, von der Schwierigkeit ihrer Aufgaben, der Art und dem Erfolg ihres Vorgehens zu berichten, bot sich im Laufe der Darstellung immer wieder Gelegenheit.

Mit der Ueberwachung befaßten sich in erster Linie die Polizeibehörden, mit der strafrechtlichen Verfolgung die ordentlichen Gerichte.

Zur Unterstützung dieser gegebenen Einrichtungen aber, zu ihrer Entlastung und als Ersatz für sie wurden mit Rücksicht auf die Eigenart und die Bedeutung der verwaltungsmäßigen und rechtlichen zwangswirtschaftlichen Anordnungen, zwecks sachverständigeren und beschleunigteren Vorgehens, besondere Organe, vor allem die Preisprüfungsstellen und die Wuchergerichte, ins Leben gerufen.

Die Preisprüfungsstellen, über deren Zusammensetzung, Aufgabenkreis, Befugnisse, organisatorischen Aufbau und Verbreitung im einleitenden Teil kurze Angaben gemacht worden

[1]) Vgl. Edeka-Rundschau 1922, S. 264.
[2]) RGBl. I. S. 483.
[3]) Vgl. Ziffer IV der Bek..

sind, sollten allen den Behörden, denen die Warenverteilung, die Preisregelung oder die Strafverfolgung oblag, als über die örtlichen Verhältnisse unterrichtete, sachverständige Berater zur Seite treten. Sie sollten Zuwiderhandlungen gegen notwirtschaftliche Bestimmungen durch Ueberwachung des Warenverkehrs und durch Aufklärung über die im Gesamtinteresse getroffenen behördlichen Maßnahmen und über die berechtigten Forderungen der einzelnen und die gemeinsamen Interessen aller Bevölkerungskreise vorbeugen.

Auf ihre Wirksamkeit wurden nicht geringe Hoffnungen gesetzt, die sich aber — im großen ganzen — nicht erfüllt haben.

Es ist zwar nicht zu leugnen, daß zu einem Teil in Preisprüfungsstellen umfangreiche und anerkennenswerte Arbeit geleistet, wertvolles Material gesammelt worden ist.

Es ist nicht zu leugnen, daß namentlich die übergeordneten und die größeren örtlichen Stellen in mühevoller Tätigkeit die Unterlagen für die seitens des Reiches oder der Länder oder etwa der Kommunalverwaltungen festzusetzenden Preise zusammengestellt und sich des weiteren an der Herausarbeitung der Grundsätze für die Beurteilung der Angemessenheit der Preisforderungen für die sich im freien Verkehr befindlichen GtB. [1]) mit dem Erfolg beteiligt haben, daß auch das Reichsgericht diese Grundsätze in seiner Rechtsprechung zum Ausdruck brachte.

Es ist nicht zu leugnen, daß durch die zahlreichen Veröffentlichungen des Kriegsernährungsamtes, die Zeitschriften der Preisprüfungsstellen höherer Ordnung, die Merkblätter, die Preis- und Versorgungshefte mancher örtlicher Stellen, die Heranziehung von Vertretern der Tagespresse zu den Sitzungen, die Veröffentlichung von Arbeitsberichten, Warnungen, Verhaltungsmaßregeln, Richtigstellungen irriger Meinungen in der Presse, durch Einrichtung von Beschwerdestellen für die Verbraucher und durch andere Mittel wenigstens der Versuch gemacht worden ist, die Bevölkerung über Preis- und Versorgungsfragen aufzuklären.

Ebenso wird nicht bestritten werden können, daß die Stellen durch ihre Ueberwachungstätigkeit einzelne unliebsame Erscheinungen und allgemeine örtliche Mißstände aufgedeckt und zu ihrer Abstellung beigetragen, ja, durch ihr bloßes Dasein in den Kreisen, denen sie ihre besondere Aufmerksamkeit widmeten, Ungehörigkeiten hintangehalten haben:

Handle es sich bei dieser Ueberwachung nun etwa um die Nachprüfung der Bestimmungen über Höchstpreise, Preisauszeichnung und äußere Kennzeichnung oder um die Nachprüfung der Warengüte, der Art der Warenabgabe und sonstiger Tatsachen und Vorgänge, die zu „unlauteren Machenschaften“ Anlaß geben konnten.

[1]) Ursprünglich waren die Befugnisse der Preisprüfungsstellen auf Gegenstände des notwendigen Lebensbedarfes abgestellt. Erst die VO. vom 13. Juli 1923 ersetzte diesen Begriff durch den der GtB.. Der § 11 dieser VO. erweiterte die Befugnis noch mehr.

Sei die Beaufsichtigung nun durch die Einführung des Rechnungslegungs- und des Schlusscheinzwanges,[1]) durch die Verpflichtung der Händler zu regelmäßiger Einsendung der Preisverzeichnisse und Preislisten und zum Verkauf nach Gewicht, durch organisierte Probekäufe, durch Preiserhebungen im Verkaufsraum oder am Verkaufsstand, durch Lagerbesichtigungen und Einsichtnahme in die Geschäftsbücher usw. vorgenommen und Polizeibeamten, einzelnen ehrenamtlich tätigen Privatpersonen, sachverständigen Revisoren oder Kontrollausschüssen irgendwelcher Art übertragen worden.

Erkennt man alles dieses an, so bleibt doch die Tatsache bestehen, daß die Preisprüfungsstellen im allgemeinen enttäuscht haben, und daß sowohl die Verbraucherschaft als auch vor allem der Handel, im besonderen der Lebensmitteleinzelhandel, mit ihrer Tätigkeit unzufrieden waren.

Ein einheitliches Bild der Erfolge der Preisprüfungsstellen zu gewinnen, ist schwer, weil mit einer im einzelnen sehr ungleichen Qualität der Stellen, mit der örtlich zum Teil weit auseinandergehenden Art ihrer tatsächlichen Aufgaben, der örtlich und nach Landesteilen sehr verschiedenen Inanspruchnahme der Preisprüfungsstellen durch die Organe der Verwaltung und der Rechtsprechung und mit der Ungleichartigkeit ihres selbständigen Vorgehens gerechnet werden muß.

Nicht hoch zu veranschlagen ist der Erfolg der Aufklärungstätigkeit der Preisprüfungsstellen.

Ihre Ueberwachungsmaßnahmen richteten sich mit einseitiger Schärfe gegen die Einzelhändler, die auf den Märkten und in ihren Verkaufsräumen jedem Zugriff (und Uebergriff) der Beauftragten, von denen sich insbesondere die Ueberwachungsausschüsse recht ungleich bewährt haben, am leichtesten ausgesetzt waren.

Ihre Hauptaufgabe, die freilich zugleich eine überaus schwierige und undankbare Aufgabe war, nämlich die Beurteilung der Angemessenheit von Preisforderungen und die damit zusammenhängende Abgabe von Gutachten haben sie in wenig zufriedenstellender Weise zu lösen versucht.

Und doch hatte man geglaubt, daß sie den zuständigen Behörden gerade in dieser Hinsicht wertvolle Dienste leisten könnten.

Nicht ohne guten Grund war bestimmt worden, daß die Preisprüfungsstellen zur einen Hälfte aus Erzeugern, Groß- und

[1]) Der Zwang zur Rechnungslegung wurde von einigen Städten (u. a. München und Chemnitz) für bestimmte Waren eingeführt. — Eine VO. vom 3. IV. 1917 (RGBl. S. 307) brachte für den Verkehr mit Gemüse, Obst und Südfrüchten den Zwang zur Ausstellung, Aushändigung, Aufbewahrung und Vorlegung von Schlußscheinen nach genau vorgeschriebenem Muster.

Einzelhändlern und zur anderen aus „unbeteiligten Sachverständigen“ und Verbrauchern zusammengesetzt sein und von einem unparteiischen Vorsitzenden geleitet werden sollten. [1])

Einseitige Interessenvertretung sollte auf diese Weise vermieden werden, „sachverständiges, nach billigem Ermessen abwägendes Verfahren gefördert, ein mittlerer Standpunkt begünstigt werden.“ [2])

Die Preisprüfungsstellen, als deren Aufgabe ja nicht die Niederhaltung aller Preise mit Polizeimitteln, sondern die Einwirkung auf die Preisgestaltung unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Zusammenhänge und Notwendigkeiten zu erblicken war, sollten „durch ihre Zusammensetzung einerseits die Gewähr sachverständiger Prüfung, andererseits die Gewähr objektiver Würdigung der Verhältnisse“ [3]) bieten.

Man glaubte, daß die Notwendigkeit, sich mit der Lösung schwieriger Fragen in gemeinsamer Arbeit beschäftigen, sich über den Standpunkt und die berechtigten Interessen der einzelnen Parteien klar werden zu müssen, zu allseitiger Aufklärung und gegenseitigem Verstehen, zur Zurückhaltung in der Aufstellung unverständiger Forderungen und der Vornahme unfruchtbarer Kritik führen werde, mindestens aber zur Erkenntnis, daß es notwendig sei, auf die Bedürfnisse der verschiedenen Gruppen Rücksicht zu nehmen.

Aber der erwartete Erfolg blieb aus.

Oberbürgermeister Koch (Kassel) sagte in einem Vortrage in Charlottenburg im Jahre 1916 dazu, daß die Einrichtung von Preisprüfungsstellen von geringer Bedeutung sei. Innerhalb der Stellen käme es zwischen den Vertretern der Verbraucher und denen der Händler und Erzeuger fast nie zu einer Einigung darüber, was man für Lagerkosten, allgemeine Geschäftsunkosten, Löhne, Gefahr des Verderbs usw. dem Verkäufer zuzubilligen habe. So entscheide manchmal die Zungenfertigkeit der einzelnen Mitglieder, oder es komme darauf hinaus, daß der nichts weniger als überall sachverständige Vorsitzende ein salomonisches, durch Sachkenntnis nicht getrübtes Urteil abzugeben habe. [4])

Ueber die Art der Zusammensetzung und die sich daraus ergebenden Folgen wurde auf beiden Seiten geklagt.

Die Verbrauchervertreter erblickten eine unerwünschte Wirkung der Preisprüfungsstellen darin, daß sich seit ihrem Bestehen die Verhältnisse nur insofern geändert hätten, als nunmehr die Steigerung der Lebensmittelpreise durch die Preisprüfungs-

---

[1]) Später wurde bestimmt, daß die Mitglieder zur einen Hälfte aus dem Kreise der Erzeuger, Händler und sonstigen Unternehmer und zur anderen Hälfte aus dem Kreise der Verbraucher zu berufen seien. Vgl. VO. vom 13. Juli 1923 (RGBl. I. S. 720.)

[2]) Stadthagen, H., und Briefs, G.: Die Preisprüfungsstellen; Heft 22/23 der Beträge, Berlin 1917, S. 57.

[3]) Stadthagen, H., und Briefs, G., ebda., S. 3.

[4]) KoRu. 1916, S. 304; vgl. zu dieser Frage auch: Lindemann, H., a. a. O., S. 88 f..

stellen eine gewisse Sanktion erhalte, was sich u. a. aus der Zusammensetzung der Stellen und aus der Neuheit der zu lösenden Aufgabe erkläre.

Die Meinung der Produzenten- und der Händlervertreter, die Sachverständige seien oder sich wenigstens als solche aufspielten, sei vorherrschend; sie finde in den weitaus meisten Fällen die Zustimmung der als Vertreter der staatlichen und städtischen Verwaltungskörperschaften, der Generalkommandos, der Handelskammern, des Nationalen Frauendienstes usw. fungierenden Mitglieder, und alles Opponieren der „Verbrauchervertreter" sei vergeblich. Erhöhungen würden beschlossen und bekanntgemacht; die Bevölkerung aber ergehe sich in Vorwürfen gegen die Preisprüfungsstellen, durch die eine Art Schutzwand geschaffen worden sei, hinter der sich im Notfall Regierung, Produzenten und Händler verbergen könnten, und nicht zuletzt gegen die als Verbrauchervertreter tätigen Mitglieder dieser Stellen, ohne zu bedenken, daß es dem Laien vielfach an den nötigen fachmännischen Kenntnissen und auch an der nötigen Zeit fehle, um mit überzeugendem Beweismaterial auftreten zu können. [1])

In der Folge nahm der Einfluß der Verbrauchervertreter erheblich zu; und in gleichem Maße mehrten sich die Klagen, daß die Preisprüfungsstellen einseitig auf Verbraucherschutz eingestellt seien.

Der erhoffte Erfolg, daß durch die Arbeit in den Preisprüfungsstellen sich die Schroffheit der eingewurzelten Vorstellung, Interessenverschiedenheiten seien unversöhnlich und müßten ausgefochten werden, mindestens zu der Erkenntnis mildern werde, daß es auch berechtigte, anzuerkennende Interessen des jeweils anderen Teiles gebe, [2]) trat nicht ein. Das geht z. B. daraus hervor, daß auf einer Konferenz konsumgenossenschaftlicher Preisprüfer ein Teil der Vertreter zum Ausdruck brachte, daß er es als Pflichtverletzung auffassen müsse, wenn er nicht ohne jede Rücksicht immer nur für einen äußerst niedrigen Verkaufspreis eintrete. [3])

Den gleichen Eindruck gewinnt man aus einem sich auf die Verhältnisse in Thüringen während der Nachkriegsjahre beziehenden Bericht.

Darnach wird das Verfahren der Preisprüfungsstellen bei der Beurteilung eines „Wucherfalles" so geschildert, daß die Besprechung der Angelegenheit im Plenum sich nicht durch das Streben nach objektiver Erkenntnis auszeichne, sondern daß sich vielmehr fast stets das Bild ergebe, daß die Verbrauchervertreter für „Verurteilung" und die Erzeuger- und Händlervertreter für „Freispruch" stimmten, während der unparteiische Vorsitzende sich fast stets auf die Verbraucherseite schlage. [4])

---

[1]) KoRu. 1916, S. 110 f.; vgl. auch: Soziale Praxis, vom 30. Dezember 1915.

[2]) Stadthagen, H., und Briefs, G., a. a. O., S. 91.

[3]) KoRu. 1916, S. 171.

[4]) Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel 1924, S. 363 f..

Unerfreulich war auch die Erscheinung, daß sich die Gutachten der Preisprüfungsstellen und die der Fachsachverständigen oft vollständig widersprachen.

Einen besonders drastischen Beleg dafür scheint eine Verhandlung zu bieten, die am 25. Januar 1921 vor der Strafkammer des Landgerichtes Hannover stattfand.[1])

Der von einem Händler für zum Preise von 45 Mark je Pfund im Januar 1919 eingekaufte Reisstärke für das Pfund geforderte Verkaufspreis von 55 Mark wurde von der Preisprüfungsstelle beanstandet und von ihr nachstehende Berechnung des angemessenen Preises aufgestellt:

Einkauf	45,00	Mark.
Fracht und Rollgeld	0,01	„
Handlungsunkosten (12—14 v. H. auf den Friedenspreis von 25 Pf. je Pfund)	0,03	„
100 v. H. Aufschlag auf den Friedenssatz	0,03	„
Reingewinn (wie im Frieden)	0,02	„
50 v. H. Aufschlag für Geldentwertung	0,01	„
Zinsen (6 v. H. auf 1 Monat) für (die Differenz zwischen dem Einkaufspreis von 45 Mark u. dem Friedenspreis von 25 Pf., nämlich) 44,75 Mark	0,22	„
1 v. H. Risikoprämie	0,45	„
Angemessener Preis je Pfund:	45,77	Mark.

Demgegenüber wurde von einem vor Gericht geladenen (handelsfreundlichen) Sachverständigen[2]) unter Berufung auf die vom Reichsgericht vertretenen Grundsätze, von denen er nur insofern abwich, als er bei der Bemessung des Reingewinnes die äußere Geldentwertung in Rücksicht zog, nachzuweisen gesucht, daß sich der angemessene Preis nicht auf 45,77 Mark, sondern auf 57,50 Mark beziffere.

Dieser Preis komme wie folgt zustande:

Einkaufspreis je Pfund	45,00	Mark.
Allgemeinunkosten (14 v. H.)	6,10	„ [3])
Fährnisprämie (9,5 v. H., nämlich Marktlage-Verlustgefahr 0,5 v. H., Währungsgefahr 2,5 v. H., Verstaub-, Einwiege- und Verpackungsverlust 5 v. H., Eintrocknen 1,5 v. H.)	4,30	„ [4])
Unternehmerlohn (4 v. H.)	1,80	„
	57,20	Mark.

Der noch hinzutretende, auf etwa 3 Pfennig je Pfund zu schätzende Friedensreingewinn stelle sich unter Berücksichtigung der Tatsache, daß der Geldwert im Januar 1919

[1]) Vgl. DeHaRu. 1921, S. 107 ff..
[2]) Fritz Großmann; Verfasser des Buches: Selbstkosten- und Gewinnberechnung des ehrbaren Handels.
[3]) Ungenau! Statt 6,10 Mark müßte es heißen: 6,30 Mark.
[4]) Aufgerundet.

etwas weniger als die Hälfte des Friedenswertes betragen habe, auf (2,1 mal 3 =) 6,3 Pf., und als Umsatzsteuer seien 22,5 Pf. (0,5 v. H. des Einkaufspreises)[1]) anzusetzen. Alles in allem ergebe sich, rund gerechnet, ein angemessener Preis von 57,50 Mark.

Während also die Preisprüfungsstelle der Ansicht war, daß in der Forderung von 55 Mark ein Gewinn enthalten sei, dessen Uebermaß mehr als 20 v. H. des Einkaufspreises betrage, glaubte der vor Gericht geladene Sachverständige nachgewiesen zu haben, daß die strittige Forderung die Grenze der Angemessenheit im Gegenteil um 2,50 Mark unterschreite.

Was die in dem angeführten Beispiel aufgestellte Berechnung der Preisprüfungsstelle anbetrifft, so mag man sie beurteilen, wie man will. Das Vorhandensein einer gewissen methodischen Art des Vorgehens, nämlich der Preisermittelung auf Grund der Gestehungskosten, läßt sich feststellen.

Viele, namentlich kleinere Stellen aber ermangelten einer methodischen Einstellung ganz und gar.

Nach dem oben Ausgeführten ist das nicht verwunderlich. Buntheit und Regellosigkeit des praktischen Verfahrens war — anfänglich mehr zwar als späterhin — ein Kennzeichen der Preisprüfungsstellen.

Und wenn in folgendem kurz vermerkt wird, daß sich gleichwohl drei Hauptverfahren der von Preisprüfungsstellen gehandhabten Preisermittelung erkennen lassen, so ist vorweg zu nehmen, daß innerhalb dieser Grundrichtungen die verschiedensten Grade des Nachdrucks und des methodisch bewußten Vorgehens lagen,[2]) daß die einzelne Stelle durchaus nicht immer auf die Einhaltung eines bestimmten Gesichtspunktes eingestellt oder sich ihrer Einstellung voll bewußt war.

Manche Stellen knüpften an die Auffassungen der kaufmännischen Praxis an. Sie nahmen die herrschende Preislage zum Ausgangspunkt und hielten die allgemein geforderten und gezahlten Preise für die zulässigen.

In so vorgehenden Stellen überwog der Einfluß der Erzeuger- und Händlerinteressen. Doch konnten — in den Kriegsjahren — auch andere Gründe für eine solche Einstellung maßgebend sein: etwa unliebsame Erfahrungen mit nicht der Marktlage entsprechenden Höchstpreisen oder die Sachlage, daß der betreffende Bezirk stark um die Ware zu kämpfen hatte, die Kaufkraft seiner Bevölkerung aber günstig war.

Diese handelsfreundlich gerichteten Stellen, über die die Verbraucher ihren Unmut besonders zu erkennen gaben, waren wohl auch geneigt, in zu mißbilligenden Fällen Schonung walten zu lassen und u. a. das Vorhandensein einer normalen Marktlage

[1]) Ungenau. Steuerbemessungsgrundlage ist der „Umsatz“ (Gestehungskosten plus Reingewinn).

[2]) Aus einem Artikel: „Ueber das Arbeitsverfahren der Preisstellen.“ (Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1916, S. 170 ff..)

anzuerkennen oder als Sachverständige (über Sinn und Zweck der zwangswirtschaftlichen Bestimmungen nicht oder ungenügend unterrichtete) Fabrikanten und Händler heranzuziehen.

Eine zweite Gruppe ließ sich vorwiegend von sozial-ethischen Gesichtspunkten leiten. Unter dem angemessenen Preise wurde hier ein „gerechter" Preis verstanden, der allen Bevölkerungsgruppen das Auskommen sichere, aber die Interessen der Verbraucher am wenigsten beeinträchtige. Derartige Stellen leugneten die Herrschaft des „Marktes" schlechthin, waren aber auch nicht kritisch eingestellt, wie dies bei den Vertretern der dritten Gruppe der Fall war, bei denen die Ermittelung der Gestehungskosten den Ausgangspunkt für die Preisbeurteilung bildete.

Diese dritte Gruppe verstärkte sich in dem Maße, in dem durch die Rechtsprechung des Reichsgerichtes und durch Anweisungen und Veröffentlichungen der übergeordneten Stellen die Grundlagen für ein einheitliches und objektives Verfahren geschaffen wurden.

Es wäre jedoch irrig, zu glauben, daß nunmehr das gefühlsmäßige Urteil und die persönliche Auffassung ausgeschaltet gewesen wären.

Dazu kamen die Schwierigkeiten und Gefahren der Preisprüfung nach den Grundsätzen des Reichsgerichtes, die verschiedenen Auffassungen darüber, was zu den Gestehungskosten zu rechnen, welcher Kostenfaktor für die Beurteilung der Angemessenheit ausschlaggebend sei, und in welchem Umfange Aufwendungen sachlich gerechtfertigt seien; dazu kamen die Irrtümer über den Begriff des „Reingewinnes", die verschiedene Stellungnahme gegenüber der Anerkennung des Marktpreises, der Durchschnittspreisberechnung, der Berücksichtigung der Geldentwertung usf., alles Momente, die für die Rechtssicherheit gefahrvoll wurden und Anlaß zu heftigen Klagen und zu dem Rufe nach völliger Beseitigung der Preisprüfungsstellen seitens der Kreise gaben, die sich mit Recht darauf berufen konnten, daß sich die Ueberwachungstätigkeit der Stellen einseitig ihnen gegenüber auswirke. Das waren die Einzelhändler, die sich mit dem Vertrieb von Gegenständen des notwendigen Lebensbedarfes befaßten, vor allem die Lebensmitteleinzelhändler.

Doch wurde — nach der Stabilisierung der Geldverhältnisse — in diesem Kreise vereinzelt die Meinung vertreten, daß ein restloser Abbau der Preisprüfungsstellen, mindestens solange noch das materielle Preistreibereistrafrecht in voller Kraft bestehe, verhängnisvoll wirken könne.[1]) Eine zweckmäßige Reorganisation des Preisprüfungsstellenwesens sei freilich unumgänglich notwendig. Stellen an jedem kleinen Orte mit Stadtschreibern und Polizeiwachtmeistern als Vorsitzenden, wie sie sich z. B. auf Grund einer thüringischen VO. vom 20. Dezember 1923 aufgetan

[1]) Ansicht der Leitung des Einzelhandelsverbandes Thüringen. Vgl. Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel 1924, S. 364.

hätten, die alle Gemeinden mit mehr als 2000 Einwohnern verpflichtete und solche mit weniger als 2000 Einwohnern berechtigte, Preisprüfungsstellen zu errichten, seien ein Unding. Dagegen möchten größere Bezirke umfassende, aus besten Kennnern des Wirtschaftslebens zusammengesetzte Stellen, die nicht ihre Hauptaufgabe darin zu sehen hätten, „jede wirkliche oder vermeintliche Preisüberschreitung sofort dem Staatsanwalt anzuzeigen", sondern die zur Förderung des Wirtschaftsfriedens „durch genaue Prüfung der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge und Verhandlung mit den Beteiligten auf eine vernünftige Preisgestaltung hinwirken" sollten,[1]) wohl geeignet sein, ersprießliche Arbeit zu leisten.

Allerdings haben — wie erwähnt — solche Erwägungen nur vereinzelt und vorübergehend Vertretung gefunden. Das allgemeine Streben war vielmehr auf die Beseitigung des gesamten Preistreibereistrafrechtes gerichtet, dessen Abbau mit der Aufhebung der Wuchergerichte eingeleitet wurde.

7. Wuchergerichte, Marktgerichte und Lebensmitteleinzelhandel.

Während die von der Preistreibereigesetzgebung betroffenen Wirtschaftsgruppen sich gegen das Vorgehen der Verwaltungs- und Gerichtsbehörden,[2]) das in vielen Fällen zu Entscheidungen führe, die mindestens vom wirtschaftlichen Standpunkte aus unhaltbar seien, gegen die Uebergriffe untergeordneter Aufsichtsorgane wandten, die verhängten Strafen als unbillig bezeichneten und nachdrücklich für Erleichterungen eintraten, verlangte die „öffentliche Meinung" unaufhörlich nach schärferem Vorgehen.

Große Teile der Bevölkerung beklagten sich über die „laue Handhabung"[3]) der Strafvorschriften durch die Behörden, drangen auf rücksichtslose Anwendung der vorhandenen Bestimmungen und — da es mit Hilfe der zwangswirtschaftlichen Verordnungen in ihren ursprünglichen Fassungen offenbar nicht gelang, den Wucher erfolgreich zu bekämpfen — auf Abänderung der bestehenden und auf die Schaffung neuer Gesetze, die sich durch erhöhte Strafmaße und die Möglichkeit der Beschleunigung des Verfahrens auszeichnen sollten.[4])

Der Gesetzgeber kam diesem Verlangen nach.

Die Strafen wurden verschärft. Es konnte auf hohe Geld-, Gefängnis- und Zuchthausstrafen, auf Konfiskation, auf Ent-

[1]) Aus der vom thüringischen Staatsminister Dr. Sattler auf eine Anfrage im thüringischen Landtag gegebenen Antwort. (Der Bayerisch-Thüringische Einzelhandel 1924, S. 364.)

[2]) In der Zeit vom 1. Oktober 1916 bis zum 30. September 1917 waren — um ein Beispiel zu nennen — annähernd 400 000 Verfahren bei den preußischen Staatsanwaltschaften und Amtsgerichten rechtshängig. Es wurden 189 806 Strafbefehle erlassen, und es ergingen 23 303 Urteile erster Instanz. In 10 078 Fällen wurde auf Freispruch erkannt. (Vgl. KoRu. 1917, S. 604; KoPra. 1918, S. 62.)

[3]) Falck, C., a. a. O., S. 2.

[4]) Vgl. KoPra. 1916, S. 384; 1920, S. 254.

ziehung der Handelserlaubnis (— wovon aber wenig Gebrauch gemacht worden ist —), auf Aberkennung der bürgerlichen Ehrenrechte, auf Bekanntmachung der Verurteilung in Tageszeitungen, durch öffentlichen Anschlag, und zwar insbesondere auch an und in den Geschäftsräumen des Verurteilten, erkannt werden. [1])

Der „sachkundigen, schnellen und energischen“ [2]) Aburteilung der Preistreibereisachen sollten die Wuchergerichte, die Marktgerichte, das Strafbefehlschnellverfahren und ähnliche Einrichtungen dienen.

Auf die Wuchergerichte [3]) und auf ihre Auswirkungen sei etwas näher eingegangen.

Gegen Entscheidungen dieser „Sondergerichte gegen Schleichhandel und Preistreiberei“, die vier und ein halbes Jahr lang, vom Ende November 1919 bis zum 1. April 1924, für eine „schleunige Aburteilung geeignete Strafsachen“ zu behandeln hatten, konnten keine Rechtsmittel eingelegt werden.

Unter den in seltenen Fällen vorhandenen Voraussetzungen war lediglich Verfahrenswiederaufnahme möglich.

Erleichterungen brachte erst ein Notgesetz vom 24. Februar 1923 [4]) mit den Bestimmungen, daß die Wiederaufnahme zugunsten des Verurteilten auch dann stattfinden könne, wenn aus tatsächlichen oder rechtlichen Gründen die Nachprüfung der Sache im ordentlichen Verfahren notwendig erscheine, und daß ein Richter, [5]) der an dem Urteil des Wuchergerichtes mitgewirkt habe, von der Mitwirkung bei der Entscheidung über die Wiederaufnahme und in der erneuten Hauptverhandlung kraft Gesetzes ausgeschlossen sei.

Die betroffenen Erwerbskreise lehnten die Wuchergerichte aus rechtlichen und wirtschaftlichen Gründen ab.

Sie betrachteten diese Gerichte als Ausnahmegerichte und bestritten — obzwar erfolglos — ihre Rechtsgültigkeit, weil sie der gleichen Ansicht waren wie das Berliner Wuchergericht, das

[1]) Seit Erlaß der Bek. über die Verfolgung von Zuwiderhandlungen gegen Vorschriften über wirtschaftliche Maßnahmen vom 18. Januar 1917 (RGBl. S. 58) war Freisprechung, Einstellung des Verfahrens durch Gerichtsbeschluß usw. zulässig, wenn der Beschuldigte in unverschuldetem Irrtum über das Bestehen oder die Anwendbarkeit der übertretenen zwangswirtschaftlichen Vorschrift die Tat für erlaubt gehalten hatte.

[2]) Vgl. das Rundschreiben des Reichsjustizministers an die Länder (aus Anlaß der Aufhebung der Wuchergerichte) vom 24. März 1924; Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1924, S. 25.

[3]) Eine sehr eingehende Darstellung erfährt die Frage der Wuchergerichte in der Dissertation: Mayer, Theodor: Die Wuchergerichte; Würzburg 1920. Mayer nimmt für die Wuchergerichte Stellung. — Anderer Meinung ist Maatz, Albrecht: Die Wuchergerichte; Göttingen 1921, Dissertation.

[4]) RGBl. I. S. 147.

[5]) Die Wuchergerichtsverordnung vom 13. Juli 1923 fügte an dieser Stelle hinzu: „und Schöffe“.

seine eigene Rechtmäßigkeit unter Berufung auf Artikel 105 der Reichsverfassung vom 11. August 1919 verneinte, nach dem Ausnahmegerichte unstatthaft sind und niemand seinem gesetzlichen Richter entzogen werden darf. Sie machten geltend, daß durch die Unmöglichkeit, gegen Entscheidungen ein ordentliches Rechtsmittel einzulegen, durch Entziehung der Rechtsgarantien des ordentlichen Verfahrens, auf die jeder Dieb Anspruch habe, ein durch nichts zu rechtfertigender, unwürdiger Zustand geschaffen worden sei, dessen Vorhandensein das Rechtsempfinden aufs tiefste verletze.

Am stärksten lastete der Druck der Wuchergerichte auf dem Einzelhandel; denn da sich die Wucherverfolgung vor allen Dingen gegen ihn richtete, so kam es, daß es größtenteils Einzelhändler waren, die sich vor den Wuchergerichten zu verantworten und also auch unter den dieser Rechtseinrichtung anhaftenden Mängeln, deren größter eben die Rechtsmittellosigkeit war, zu leiden hatten.

Als Folge des Fehlens der Nachprüfungsmöglichkeit der Wuchergerichtsurteile durch eine übergeordnete Instanz stellte Reichswirtschaftsgerichtsrat Wodtke in einem Aufsatz im „Bayerisch-Thüringischen Einzelhandel“ [1]) fest, daß sich die weitgehende Ausschaltung des Einflusses des Reichsgerichtes an der Herausbildung einheitlicher Grundsätze schwerwiegend bemerkbar machte, und daß sich deshalb eine einheitliche Rechtsprechung nur schwer entwickeln konnte. Wörtlich fuhr er fort: „Die verschiedene wirtschaftliche und soziale Einstellung der Richter und der Beisitzer an den Wuchergerichten, die Besonderheiten des örtlichen Wirtschaftsgebietes, in denen sie tätig waren, mußten sonach in einer außerordentlichen Mannigfaltigkeit der Beurteilung der Einzelstraffälle zum Ausdruck kommen. Das bedeutete, daß von dem einen Wuchergericht als erlaubt angesehen wurde, was ein anderes mit schweren Strafen ahndete, und daß es mehr oder weniger dem Zufall überlassen blieb, ob der Verkaufspreis eines Gegenstandes als zulässig angesehen wurde oder nicht. In einem solchen Zustande der Rechtsunsicherheit sah sich mehr oder weniger jeder Einzelhändler schwersten Gefahren für Freiheit, Vermögen und Ehre ausgesetzt. . . . Die Einbuße an Berufsfreudigkeit, die durch diese Verhältnisse begründet war, wurde noch verstärkt durch das Gefühl, Gegenstand einer Ausnahmegesetzgebung zu sein und als ehrbarer Kaufmann der Rechtsmittel der Berufung und Revision entbehren zu müssen, die im ordentlichen Verfahren jedem Uebeltäter zwecks Nachprüfung der gegen ihn gerichteten Entscheidung zu Gebote stehen.“

Diese Ausführungen bestätigen die Berechtigung der Klagen der Einzelhändler über Fehlurteile der Wuchergerichte und die Berechtigung ihrer Unzufriedenheit über die Nichtzulassung der Berufung gegen Entscheidungen dieser Gerichte,[2]) bei denen die Zahl der Verfahren beispielsweise im Jahre 1920 27 506, im Jahre

[1]) 5. Jahrgang, 1924, S. 356.

[2]) Vgl. Edeka-Rundschau 1923, S. 901 f.; Verbandstagsbericht Edeka 1923, S. 122.

1921 19 938 und im Jahre 1922 13 919 betrug,[1]) die aber erst aufgehoben wurden,[2]) als durch die VO. über Gerichtsverfassung und Strafrechtspflege vom 4. Januar 1924[3]) die Möglichkeit schneller Erledigung der ihrer Zuständigkeit unterliegenden Strafsachen im ordentlichen Verfahren gegeben worden war und mit der Veränderung der Wirtschaftslage die Erregung der Verbraucher einer gewissen Beruhigung Platz gemacht hatte.

Durch die nach kurzer mündlicher Verhandlung entscheidenden Marktgerichte, die keine den Wuchergerichten gleichzustellende Sondergerichte waren, wurde erstrebt, die beschleunigte Ahndung von (für eine solche Behandlung geeigneten) Verstößen noch unverzüglicher zu erreichen.

Sie sollten auf die Händler abschreckend und auf die Verbraucher beruhigend wirken, waren aber, wenn nicht geschickt vorgegangen wurde, eher dazu angetan, statt zu beruhigen, vorhandene Erregung zu steigern und dem ohnehin stark beeinträchtigten Ansehen der Händler bei der Käuferschaft um so mehr Abbruch zu tun, als die Schnelligkeit des Verfahrens die Gefahr von Mißgriffen in sich barg.

Die Möglichkeit, gegen Entscheidungen der Marktgerichte Rechtsmittel einzulegen, blieb allerdings gesichert.

Das gleiche gilt für das z. B. in Thüringen in größeren Städten seit dem Jahre 1922 übliche sogenannte Strafbefehlschnellverfahren, durch das das Recht auf Einspruch ungeschmälert blieb.

Bei diesem Verfahren wurden Personen, die der die Preise auf dem Wochenmarkte prüfenden Polizei und den in den Geschäften unvermutet Revisionen vornehmenden Kontrollkommissionen eines Verstoßes gegen die Preistreibereigesetze verdächtig erschienen, sofort einem Staatsanwalt und einem Richter, die sich an den betreffenden Tagen bereit zu halten hatten, unter Mitnahme von Zeugen und Beweismaterial, vorgeführt, wenn irgend möglich Sachverständige der Preisprüfungsstellen und weitere Zeugen, notfalls durch den Fernsprecher, herbeigerufen und der Fall mündlich in möglichster Kürze behandelt.

So wurde versucht, auf schnellste Weise eine ausreichende Grundlage für den unverzüglichen Erlaß eines Strafbefehles zu schaffen, dessen Inhalt nicht nur vom Richter alsbald dem Beschuldigten eröffnet, sondern der ihm zugleich auch in Schriftform zugestellt wurde.

---

[1]) In 2397, 2899, 2562 Fällen wurde auf Freispruch erkannt. — Nach tabellarischen Darstellungen der Geschäfte der Wuchergerichte, die vom Reichsjustizminister dem Reichstag zugingen. (Edeka-Rundschau 1923, S. 298, S. 608.)

[2]) VO. (vom 20. März 1924) über Aufhebung der Wuchergerichtsverordnung; RGBl. I. S. 371.

[3]) RGBl. I. S. 15.

8. Die Preistreibereigesetzgebung als sich gegen den Lebensmitteleinzelhandel auswirkende Verbraucherschutzgesetzgebung.

Die Preistreibereigesetzgebung ist eine Verbraucherschutzgesetzgebung genannt worden, die sich gegen den Einzelhandel, im besonderen gegen den Lebensmitteleinzelhandel, ausgewirkt habe.[1])

Vergegenwärtigt man sich, rückblickend, die Vorgänge der letzten zehn Jahre, so wird man diese Meinung weder als irrig noch auch nur als übertrieben bezeichnen können; vorausgesetzt, daß mit ihr nicht zum Ausdruck gebracht werden soll, daß der Gesichtspunkt des Verbraucherschutzes für die Ergreifung von Maßnahmen zum Zwecke der zwangsmäßigen Preisregelung allein maßgebend gewesen sei, und ferner vorausgesetzt, daß nicht behauptet werden soll, daß sich diese Maßnahmen ausschließlich gegen den Einzelhandel — oder gar nur ausschließlich gegen den Lebensmitteleinzelhandel — ausgewirkt hätten.

Einer solch einseitigen Auffassung könnte nicht beigestimmt werden.

Andererseits bestätigt die Erfahrung ohne weiteres, von welch überragendem Einfluß die Rücksicht auf das Wohl, ja, auf die „Stimmung", die Anschauungen und die Wünsche der Bevölkerung als Verbraucher und die Ueberzeugung, daß die Bevölkerung in ihrer Eigenschaft als Verbraucher in der Notzeit schutzbedürftig sei und es im höchsten Staatsinteresse liege, Verbraucherschutzpolitik zu treiben, auf fast alle zwangswirtschaftlichen Maßnahmen gewesen ist, und daß der Einzelhandel, ganz besonders aber der Lebensmitteleinzelhandel, wie kaum eine andere Wirtschaftsgruppe von dieser Verbraucherschutzpolitik in Mitleidenschaft gezogen wurde.

Auch in der vorliegenden Abhandlung ist den in Frage stehenden Zusammenhängen Beachtung geschenkt worden, und wenn zwar — mit Bedacht — vermieden wurde, sie scharf herauszuarbeiten, so war es doch gar nicht zu umgehen, ihrer verschiedentlich zu gedenken, so daß es an dieser Stelle lediglich einiger zusammenfassender Worte bedarf.

Ob und in welchem Maße durch die Preistreibereigesetzgebung ein tatsächlich wirksamer Verbraucherschutz erzielt worden ist, kann dahingestellt bleiben.[2])

[1]) Die Ausführungen dieser Abhandlung über die Wirkungen des Preistreibereistrafrechtes auf den Einzelhandel werden durch die entsprechenden Darlegungen in dem erst nach ihrer Fertigstellung erschienenen Artikel „Einzelhandel" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften (3. Bd., Jena 1925, S. 529 bis S. 535, II. 2. d) Der Einzelhandel und die Verbraucher.) von Dr. A. Lampe (München) vollauf bestätigt.

[2]) Vgl. dazu: Kische, Dorothea: Soziale Grundsätze in der Lebensmittelverteilung; Breslau 1921, Dissertation. — Die Verfasserin betont übrigens mit Nachdruck, es sei immer von den maßgebenden Stellen darauf hingewiesen worden, „daß ihre Politik nicht als Interessenausgleich

Daß dieser Schutz aber immer von neuem angestrebt wurde, geht mit unbedingter Sicherheit aus all den in Kriegs- und Nachkriegszeit getroffenen „wirtschaftlichen Notmaßnahmen" hervor.

Im Vordergrunde aller wirtschaftspolitischen Erwägungen stand die Sorge um die Aufrechterhaltung der öffentlichen Ruhe und Ordnung. Sie ließ — angesichts der Ueberlegenheit der Wareneigner über die Käufer — sowohl in der namentlich durch zunehmende Warenknappheit als auch in der vornehmlich durch den Währungsverfall gekennzeichneten Zeit behördliche Eingriffe in die Preisgestaltung angezeigt erscheinen.

In der Kriegszeit war dabei letzten Endes der große Gedanke des auf alle Weise zu erstrebenden „Durchhaltens", in der Nachkriegszeit die Rücksicht auf die Erhaltung und die Bewahrung der wenig gefestigten Staatsautorität vor Erschütterungen maßgebend.

Teuerungsunruhen — wie sie doch nicht ganz verhindert worden sind — z. B. konnten der Erreichung beider Ziele höchst gefährlich werden.

Deshalb schien es erforderlich, — unter Vernachlässigung wirtschaftlicher und Hervorkehrung politischer Gesichtspunkte — sei es durch das Mittel der künstlichen Niederhaltung der Mieten, durch Brot- und Fleischzuschüsse oder eben durch die zwangsmäßige Regelung der Preisgestaltung für GtB. der „großen Verbrauchermasse" erträgliche Lebensbedingungen zu schaffen oder sie doch durch den Erlaß derartiger Bestimmungen und durch ihre nachdrückliche Durchführung mindestens des guten Willens der Behörden zu versichern.

Aus folgendem aber wird erklärlich, daß sich diese Verbraucherschutzgesetzgebung besonders gegen den Lebensmitteleinzelhandel ausgewirkt hat.

Mit den verschiedenen unmittelbar und mittelbar gegen die „Preistreiberei" in allen ihren Erscheinungsformen gerichteten Maßnahmen wurde der Versuch unternommen, den „Wucher" zu bekämpfen, wo immer er zu finden sei, bei der landwirtschaftlichen oder der industriellen Erzeugung ebenso, wie beim Groß- und beim Einzelhandel.

Nach der Absicht des Gesetzgebers sollte keiner dieser Erwerbszweige Gegenstand einer Ausnahmegesetzgebung sein, vielmehr sollten grundsätzlich alle und nur insoweit getroffen werden, als sich ihre Angehörigen unlauterer und wucherischer Handlungen schuldig machen würden. Zwar galt es, allen Gliedern dieser Wirtschaftsgruppen — zu Nutz und Frommen der Gesamtheit — Beschränkungen in der Verfolgung ihrer Erwerbsinteressen aufzuerlegen, nicht aber den „ehrbaren, reellen" Wirtschaftern unter ihnen in unbilliger Weise wirtschaftliche und

zwischen den beiden Gegensätzen Handel und Verbraucher aufzufassen sei, sondern daß grundsätzlich die Interessen des Handels unberücksichtigt bleiben sollten, ja, daß ihnen entgegengehandelt werden müsse, wenn die allgemeine Wohlfahrt es verlangte." (S. 79 f..)

moralische Schädigungen zuzufügen. Allein die „Schieber und Wucherer" sollten sich bedroht fühlen. Ihnen sollte das Handwerk gelegt werden.

Dies zu erklären, ist in den amtlichen Begründungen und Ausführungsanweisungen nicht unterlassen worden.

War also die Preistreibereigesetzgebung — als Ganzes gesehen — auf die Bekämpfung von Gesetzwidrigkeiten in allen Wirtschaftskreisen abgestellt, so gab es doch eine ganze Reihe von Zwangsvorschriften, die ausschließlich oder vor allen Dingen, nach dem Willen des Gesetzgebers, auf den Handel in seiner Gesamtheit oder auf einzelne Handelsstufen und Handelszweige zugeschnitten waren.

Denn hier glaubte man, unter dem Einfluß von Vorurteilen stehend, die durch die Beobachtung der Preissteigerungen in der ersten Kriegszeit und durch das Auftreten händlerischer Kriegsgewinnler bestärkt wurden, das Hauptbetätigungsfeld für unlauteres, preistreibendes Gebaren erblicken zu müssen.

Darüber hinaus beschränkte sich der Vollzug der meisten übrigen — im Grunde für alle Glieder der Wirtschaft geltenden — Bestimmungen im wesentlichen auf den Handel.

Der Großhandel wurde allerdings vergleichsweise wenig behelligt.

Dagegen richtete sich die Tätigkeit der mit der Preisüberwachung und mit der Verfolgung von Vergehen gegen die notwirtschaftliche Gesetzgebung betrauten örtlichen Behörden, auch wenn sie von bestem Willen beseelt waren, nicht in einseitiger Weise vorzugehen, fast ausschließlich gegen den Einzelhandel, und zwar in allererster Linie gegen den Zweig, der sich mit dem Vertrieb der für die Lebensfristung unumgänglich notwendigen Bedarfsgegenstände befaßt, gegen den Lebensmitteleinzelhandel.

Im Lebensmitteleinzelhandel machen sich die Veränderungen in der Preisgestaltung am ersten und augenfälligsten bemerkbar. In anderen Einzelhandelszweigen treten die Preisveränderungen nur von Zeit zu Zeit, in der Regel nur wenn dieser oder jener Gegenstand benötigt wird, für den Käufer in Erscheinung. Wohl mag ihn die Höhe des ihm abverlangten Preises im ersten Augenblick überraschen, doch liegt es nahe, daß er, weil ihm alle Uebersicht zu fehlen pflegt, selbst eine Erklärung oder Entschuldigung dafür findet.

Für Lebensmittel aber liegt bei jedem einzelnen täglich ein Bedürfnis vor. Die Lebensmittelpreise interessieren ihn am meisten. Er unterrichtet sich täglich mindestens über die Veränderungen der für die wichtigsten Lebensmittel geforderten Preise. Erscheinen sie ihm zu hoch, so ist er viel weniger geneigt, sich damit zu begnügen, seine Ueberraschung laut werden zu lassen, und viel mehr, sich über den „Wucher" zu ereifern und seinem Unwillen durch die Erstattung einer Anzeige Ausdruck zu geben.

Doch auch die Wichtigkeit der Lebensmittel, die Vielzahl der Betriebe und der Personen im Lebensmitteleinzelhandel, dem sich

noch dazu gerade in der Notzeit nicht Wenige zugewandt haben, deren Zuverlässigkeit füglich bezweifelt werden kann, brachte es mit sich, daß die Behörden ihm ihre besondere Aufmerksamkeit widmeten.

Dies um so mehr, als es aus sachlichen Gründen sehr schwer war, Erzeugern und Großhändlern gegenüber einzugreifen, zumal die Nachprüfung der Kostenfaktoren, die die Erzeuger- und Großhändlerpreise zustande kommen lassen, von den örtlichen Behörden meistens nicht ohne die Hinzuziehung auswärtiger Stellen durchgeführt werden konnte, die bei dem Mangel an geeigneten Kräften und bei der Verwickeltheit der zu prüfenden Betriebe zudem häufig von vornherein wenig Erfolg versprach. Dazu kam, daß sich Erzeuger und Großhändler, seitdem den sogenannten Verbandspreisen, wenn sie bestimmten Voraussetzungen genügten, die Bedeutung von normalen Marktpreisen beigelegt worden war, auf diese Preise berufen konnten. In solchen Fällen war eine Nachprüfung beanstandeter Forderungen auf die Angemessenheit des in ihnen enthaltenen Gewinnes ausgeschlossen. Zulässig, aber den örtlichen Stellen nur in den seltensten Fällen möglich, war allein die Nachprüfung der oft von großen, festgefügten Organisationen ausgehenden, in ihrem Geltungsbereich die Bezirke lokaler und mittlerer Stellen überschreitenden Verbandspreise auf die Gegebenheit der vorgeschriebenen Voraussetzungen.

So erklärt es sich, daß sich die örtlichen Behörden mit der Prüfung der Erzeuger- und der Großhändlerpreise wenig befaßten und sich ihr Interesse gewöhnlich in der Ueberwachung der Preisgebarung im Einzelhandel erschöpfte.

So erklärt es sich, daß Landwirtschaft, Industrie und Großhandel, wenn auch nicht rechtlich, so doch tatsächlich in ihrer Preisbildung und in der Gestaltung ihrer auf die Erhaltung und Vermehrung ihrer Betriebsmittel gerichteten Zahlungs- und Lieferungsbedingungen im allgemeinen von behördlichen Einflüssen frei waren, während der Einzelhandel unter einer ihn schädigenden, über das zweckmäßige Maß hinausgehenden Kontrolle stand.

Beim Einzelhandel, und vorwiegend beim Lebensmitteleinzelhandel, konnten allerlei Aeußerlichkeiten zum Anlaß behördlichen Eingreifens genommen werden.

Auf ihn beschränkte sich die erhöhte Betriebsamkeit der an die Wahrnehmung ihrer Pflichten erinnerten Ueberwachungsorgane, so oft versucht wurde, durch behördliche, zu rücksichtslosem Vorgehen gegen „den Wucher“ aufrufende Erlasse der Mahnung gerecht zu werden: „Man statuiere ein Exempel und gebe dem beleidigten Rechtsgefühl unseres Volkes wenigstens eine Abschlagszahlung auf die Genugtuung, nach der es verlangt.“ [1])

Ihn traf die durch die Unübersichtlichkeit, die Unklarheit und die Auslegungsart des Notrechtes geschaffene Rechtsnot am härtesten.

[1]) Schiffer (im „Tag“ vom 22. Oktober 1915).

Ganz besonders von ihm wurde, obgleich er der in der Preisbildung am wenigsten aktive und verantwortliche Teil ist, so oft man — und das geschah manchmal sehr zur Unzeit — die Parole: „Preissenkung durch planmäßiges Zusammenarbeiten aller mit der Preisbildung betrauten Stellen“ ausgab, Preisabbau verlangt.

Er hauptsächlich hatte auch die sicher nicht im Sinne der maßgebenden Behörden liegenden Begleiterscheinungen der Aufforderung zum Preisabbau, die von berufener und unberufener Seite, von aus eigenem Willen oder unter Zwang handelnden Kommunalverwaltungen oder von verständnislos vorgehenden „Preissenkungsausschüssen“ diktierten Preisherabsetzungen und die mit Mißhandlungen Schuldloser und mit sinnloser Vernichtung wertvoller Sachgüter verbundenen Erstürmungen und Plünderungen von Verkaufsräumen und Verkaufsständen zu ertragen.

Ihm wurde, als die Geldentwertung schneller und schneller zunahm und er sich zeitweilig in recht verzweifelter Lage befand, die Erfüllung der Wünsche, den „Wiederbeschaffungspreis“ als Grundlage für seine Preisberechnung nehmen und seine Preise auf „Goldmark“ stellen zu dürfen, beharrlich verweigert; er wurde — als einzige Gruppe in den Bereichen der Erzeugung und der Verteilung — durch Gesetz gezwungen, die sich ungeheuerlich schnell entwertende Papiermark in Zahlung zu nehmen, — nicht zuletzt mit der — freilich beachtenswerten — Begründung, daß die Rücksicht auf die großen Verbrauchermassen, die in Papiermark entlohnt würden, dies gebiete.

Die Preistreibereigesetzgebung ist nicht mit Unrecht eine sich vornehmlich gegen den Lebensmitteleinzelhandel auswirkende Verbraucherschutzgesetzgebung genannt worden.

ANHANG:

Die ungenügende Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren.

*

AUFSTELLUNG I.

Die ungenügende Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren.

Verkaufszeit (2 Mon.)	Warenart	Menge nach Pfd. od. Stck.	Bezugspreis M	Pf.	Verkaufspreis M	Pf.	Gewichtsverluste M	Pf.	Kosten für Verpackg. M	Pf.
1917										
2. 10.	Einmachzucker	279	82	30	97	50	1	65	1	20
bis	Haferflocken	109	42	80	47	96	0	85	1	—
10. 10.	Graupen	109	29	45	32	70	0	59	0	60
	Kunsthonig	182	85	55	99	10	1	72	0	30
	Soda	200	13	50	20	—	0	27	1	—
	Waren, versch.	—	19	—	22	—	0	38	0	25
	Zucker	200	53	50	64	—	1	07	1	—
	Haferflocken	202	79	80	88	88	1	60	1	75
	Suppeneinlage	80	48	—	58	—	0	96	0	50
11. 10.	Zucker, Raff.	400	109	—	128	—	2	18	2	—
bis	Zucker	200	54	50	64	—	1	09	1	—
24. 10.	Brotaufstrich	98	53	90	68	60	1	08	0	—
	Haferflocken	99	39	10	43	56	0	78	0	—
	Maggiwürfel	85	35	70	42	50	0	70	0	—
30. 10.	Walzmehl	40	21	60	32	—	0	43	0	40
bis	Morgentrank	130	42	25	45	50	0	85	0	—
2. 11.	Maggiwürfel	77	32	35	37	50	0	65	0	—
	Gewürze	27	27	—	31	25	0	—	0	—
	Eier	440	144	20	149	70	2	60	0	—
	Naturbutter	120	486	—	500	40	9	70	1	—
	Seife	—	44	75	50	—	0	—	0	—
2. 11.	Erbsen	101	45	45	56	56	0	90	0	60
bis	Graupen	101	27	25	30	30	0	55	0	60
20. 11.	Zucker	100	27	50	32	—	0	55	0	50
	Weizengrieß	201	47	25	56	25	0	95	1	20
	Brotaufstrich	82	66	40	78	72	1	35	0	—
	Zichorie	60	60	—	70	—	1	20	0	40
21. 11.	Suppenmehl	41	34	05	41	—	0	68	0	30
	Brotaufstrich	86	52	45	65	50	1	05	0	—
	Rosinen	20	90	—	100	—	1	80	0	50
	Städt. Zucker	400	134	—	160	—	2	68	2	—
26. 11.	Maggiwürfel	81	34	05	40	50	0	68	0	—
	Weizengrieß	106	28	65	33	90	0	55	0	60
	Seife, Ersatz	—	90	50	102	—	0	—	0	—
	K.-A.-Seife	—	31	50	35	—	0	—	0	—
	Waren, versch. (Gew. verl. 1 v. H.)	—	685	—	774	60	6	85	3	—
	Eier	380	124	45	129	20	2	35	0	—
	Naturbutter	150	594	—	612	—	11	90	1	25
	Summe in Mark:		3716	75	4140	68	63	19	23	95

Gesamtverkaufspreis abzgl. Gesamtbezugspreis:	4140.68 M	
	— 3716.75 M	
Gesamtbruttoaufschlag in Mark	423.93 M	
Gesamtbruttoaufschlag in v. H.[1]		11,40 v. H.
Gewichtsverluste zuzügl. Verpackungskosten:	63.09 M	
	+ 23.95 M	
Besondere Betriebsunkosten in Mark . . .	87.14 M	
Besondere Betriebsunkosten in v. H.		2,34 v. H.
Allgem. Betriebsunkosten[2]) für 2 Mon. i. Mark	356.20 M	
Allgem. Betriebsunkosten für 2 Mon. i. v. H.		9,58 v. H.
Summe der besonderen und allgemeinen Betriebsunkosten in Mark	443.34 M	
Summe der besonderen und allgemeinen Betriebsunkosten in v. H.		11,92 v. H.
Verlustsatz (ohne Berücksichtigung des Unternehmerlohnes)[3]) in Mark	19.41 M	
Verlustsatz (ohne Berücksichtigung des Unternehmerlohnes) in v. H.		0,52 v. H.
Verlustsatz (mit Berücksichtigung des Unternehmerlohnes)[4]) in Mark	219.41 M	
Verlustsatz (mit Berücksichtigung des Unternehmerlohnes) in v. H.		5,19 v. H.

[1]) Prozentuale Angaben beziehen sich auf den Gesamtbezugspreis.

[2]) Ladenmiete ..... 55.— M
Lohn der Verkäuferin ..... 30.— M
Beköstigung und Wohnung ..... 75.— M
Warenumsatzsteuer ..... 2.10 M
Gewerbesteuer ..... 4.— M
Licht und Heizung ..... 12.— M
Allgemeine Betriebsunkosten je Monat ... 178.10 M
Allgemeine Betriebsunkosten für 2 Monate 356.20 M

[3]) Dieser Verlustsatz ergibt sich ohne Berücksichtigung des Unternehmerlohnes, des Kapitalzinses, der Risikoprämie und evtl. weiterer Teile der allgemeinen Betriebsunkosten, wie Fernsprechgebühren, Beiträge zur Kranken- und Unfallversicherung Feuer- und Schaufensterversicherung, Porti usw..

[4]) Der Unternehmerlohn ist mit 100 M je Monat angesetzt.

AUFSTELLUNG II. Die ungenügende Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren.

Verkaufszeit (2 Mon.)	Warenart	Menge nach Pfd. od. Stck.	Bezugspreis M	Pf.	Verkaufspreis M	Pf.	Gewichtsverluste M	Pf.	Kosten für Verpackg. M	Pf.
1917										
13. 8.	Rübenkraut	77	27	75	33	88	0	55	0	—
bis	Erbsen	77	38	50	46	20	0	75	0	50
20. 8.	Haferflocken	46	17	95	20	24	0	37	0	45
	Weizengrieß	31	7	20	8	70	0	15	0	20
21. 8.	Kaffee-Ersatz [1]	160	320	—	384	—	6	40	1	—
bis	Zucker	161	45	90	51	52	0	92	1	—
28. 8.	Bohnen	77	41	60	49	28	0	83	0	50
	Graupen	46	12	40	13	80	0	25	0	30
	Erbswurst	68	22	45	24	48	0	45	0	—
	Maggistangen	21	8	82	10	50	0	17	0	—
	Kunsthonig	62	29	15	34	10	0	58	0	—
	Backpulver [1]	—	17	—	20	—	0	—	0	—
29. 8.	K.-A.-Seife	—	23	85	26	25	0	—	0	—
bis	Graupen	77	20	80	23	10	0	42	0	50
5. 9.	Weizengrieß	77	18	10	21	56	0	36	0	50
	Haferschleim	62	42	15	49	60	0	85	0	50
	Ausl. Schwed. (Pak.) [1]	50	35	50	37	50	0	—	0	—
	Honigkuchen	—	18	45	20	—	0	—	0	—
	Gewürze [1]	—	39	75	48	—	0	—	0	—
6. 9.	Haferflocken	77	30	05	33	88	0	60	0	65
bis	Weizengrieß	46	10	80	12	08	0	22	0	25
13. 9.	Graupen	46	12	40	13	80	0	25	0	30
	Puddingpulver (Verp. 5 v.H.)	17	211	15	244	80	4	23	10	57
	Maggistangen	121	50	80	60	50	1	15	0	—
	Zucker, Raffinade	400	107	—	120	—	2	15	2	—
	Zucker und Kandis	380	117	95	132	20	2	38	1	80
	Gewürze [1]	—	34	50	40	—	0	—	0	—
	Backpulver [1]	—	12	50	15	—	0	—	0	—
1918	Nudeln	32	20	15	23	04	0	40	0	30
	Rübenkraut	77	27	70	33	88	0	55	0	—
2. 1.	Brotaufstrich	249	195	55	224	10	3	90	0	—
bis	Steinspeisesalz [1]	400	37	20	46	20	0	75	1	50
7. 1.	Hafermehl	105	41	50	46	20	0	83	1	05
	Marmelade	250	200	—	224	10	4	—	0	—
	Waren, [1] versch.	—	22	75	27	75	0	—	0	—
8. 1.	Graupen	109	33	25	39	24	0	66	0	60
bis	Marmelade	200	160	—	180	—	3	20	0	—
15. 1.	Zucker, Raffinade	200	70	—	84	—	1	40	1	—
	Zucker, Stpf. u. Plattz.	239 1/4	83	75	93	70	1	68	0	60
	Ausl. Schwed. (Pak.) [1]	100	72	—	75	—	0	—	0	—
16. 1.	Graupen	108	32	90	38	88	0	66	0	60
bis	Zucker	200	70	—	84	—	1	40	1	—
23. 1.	Weizengrieß	108	29	15	34	56	0	58	0	60
28. 1.	Kunsthonig	88	55	45	66	—	1	15	0	—
	Eier	620	203	05	210	80	2	60	0	—
	Naturbutter	100	396	—	406	—	7	90	1	20
(In	Margarine	200	384	—	400	—	7	70	2	20
2 Mon.)	Sonstige Waren [1]	—	795	—	910	50	15	90	2	—
	Summe in Mark:		4303	87	4842	92	79	29	33	67

1) Nicht rationierte Waren.

Gesamtverkaufspreis abzgl. Gesamtbezugspreis:	4842.92 M	
	— 4303.87 M	
Gesamtbruttoaufschlag in Mark	539.05 M	
Gesamtbruttoaufschlag in v. H.		12,52 v. H.
Gewichtsverluste zuzügl. Verpackungskosten:	79.29 M	
	+ 33.67 M	
Besondere Betriebsunkosten in Mark . . .	112.96 M	
Besondere Betriebsunkosten in v. H.		2,62 v. H.
Allgem. Betriebsunkosten[1]) für 2 Mon. in Mark	364.30 M	
Allgem. Betriebsunkosten in v. H.		8,46 v. H.
Summe der besonderen und allgemeinen Betriebsunkosten in Mark	477.26 M	
Summe der besonderen und allgemeinen Betriebsunkosten in v. H.		11,08 v. H.
Ohne Berücksichtigung von Unternehmerlohn usw. entstehender **Überschuß** in Mark	61.79 M	
Ohne Berücksichtigung von Unternehmerlohn usw. entstehender **Überschuß** in v. H.		1,44 v. H.
Bei Berücksichtigung des Unternehmerlohnes entstehender **Verlust**satz in Mark[2]) . .	138.21 M	
Bei Berücksichtigung des Unternehmerlohnes entstehender **Verlust**satz in v. H.		3,21 v. H.

[1]) Ladenmiete (55 M), Lohn der Verkäuferin (30 M), Beköstigung und Wohnung (75 M), Warenumsatzsteuer (2.15 M), Gewerbesteuer (4 M), Licht und Heizung (16 M), zus.: 182.15 M allgemeine Betriebsunkosten je Monat; für 2 Monate: 364.39 M.

[2]) Der Unternehmerlohn ist mit 100 M je Monat angesetzt.

Gelsenkirchen

405 Einheiten

AUFSTELLUNG III.

Die ungenügende Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren.

Verkaufszeit 1918	Warenart	Eink.-Preis in Pf. je Pfd.	Verk.-Preis in Pf. j. Pfd.	Gewicht in Pfd.	Bezugspreis M	Pf.	Verkaufspreis M	Pf.	Gewichtsverlust in M	Pf.	Verpackgskosten M	Pf.	Preisspanne in v. H. des Eink. je Pfd.
April 4.	Graupen	31	36	105	32	55	37	80	0	65	1	—	16
„ 4.	Kunsthonig i.Pck.	63	75	413	260	20	309	75	5	20	0	—	19
„ 11.	Gemüsenud. W. .	49½	60	104	51	50	62	40	1	05	1	25	23
„ 13.-19.	Zucker, gem. ...	35½	42	600	213	—	252	—	4	25	4	—	18
„ 20.	Marmelade	78½	92	299	234	70	275	10	4	70	1	—	17
„ 20.	Sago	102¼	120	104	106	35	124	80	2	15	1	—	17
„ 20.	Suppenmehl, los.	71¼	85	83	59	55	70	55	1	20	0	75	18½
„ 26.	Gemüsenudeln, Ausz.	69	82	105	72	45	86	10	1	45	1	25	19
Mai 2.	Graupen	31	36	105	32	55	37	80	0	65	1	—	16
„ 2.	Steinspeisesalz .	10	12	300	30	—	36	—	0	60	1	50	20
„ 4.	Sauerkraut [1]) ...	19½	25	774	150	95	193	50	22	10	4	50	28
„ 7.	Graupen	31	36	210	65	10	75	60	1	30	1	75	16
„ 7.	Kornkaffee, lose	42	52	210	88	20	109	20	1	75	1	75	24
„ 7.	Kunsthonig i. P.	63	75	414	260	80	310	50	5	20	0	—	19
„ 15.	Grieß	27	32	105	28	35	33	60	0	55	1	—	18½
„ 15.	Zucker, gem. ...	35½	42	400	142	—	168	—	2	85	2	20	18
„ 25.	Grieß	27	32	105	28	35	33	60	0	55	1	—	18½
„ 28.	Rübenkraut	40	50	210	84	—	105	—	2	50	0	—	25
„ 29.	Zucker, gem.Raff.	36¼	44	200	72	50	88	—	1	45	1	25	21¼
„ 31.	Haferflocken ...	41 1/10	50	105	43	10	52	50	0	85	1	75	21½
„ 31.	Suppenwürf. Stg.	42	50	164	68	90	82	—	0	—	0	—	19
„ 1.-31.	Marmelade	78½	92	1531	1201	85	1408	55	24	15	7	50	17
Juni 5.	Morgentrank, Pak.	41	50	205	84	05	102	50	1	70	0	—	22
„ 5.	Gemüsenud. W. .	50	60	105	52	50	63	—	1	05	1	—	20
„ 12.	Graupen	31	36	105	32	55	37	80	0	65	1	—	16
„ 12.	Kaffee-Ersatz, Pak.	125	140	100	125	—	140	—	0	—	0	—	12
„ 19.	Gemüsenudeln,												
„ 19.	Ausz.	68½	82	207	141	80	169	75	2	85	2	—	19½
„ 19.	Kirschsaft	125	150	83	103	75	124	50	3	—	0	—	20
„ 26.	Gemüsenud. W. .	50	60	104	52	—	62	40	1	05	1	—	20
„ 5.-30.	Marmelade	78½	92	664	521	25	610	90	10	40	3	25	17
„ 12.-27.	Städt. Zucker ..	38½	44	608	234	10	267	50	4	70	3	80	14¼
„ 12.-27.	„ Kandis ..	50½	57	199	100	50	113	45	2	—	1	—	13
1.4.-30.6.	Versch. Waren ..	—	—	1504	1504	—	1766	—	4	—	3	—	17¼
„	Margarine	187	200	300	561	—	600	—	11	20	3	—	7
„	Naturbutter	344	362	300	1032	—	1086	—	20	65	3	—	5
„	Eier, Stck.	35⅓	37	7000	2485	—	2590	—	6	20	1	—	4¾
„	Versch. Waren ..	—	—	—	164	80	185	30	0	—	0	—	12¼
	Summe in Mark:				10734	35	11871	45	154	60	58	50	

1) Der Gewichtsverlust an Sauerkraut ist mit 15 v. H. angenommen.

Gesamtverkaufspreis abzgl. Gesamtbezugspreis:	11871.45 M	
	— 10734.35 M	
Gesamtbruttoaufschlag in Mark	1137.10 M	
Gesamtbruttoaufschlag in v. H.		10,59 v. H.
Gewichtsverluste zuzügl. Verpackungskosten:	154.60 M	
	+ 58.50 M	
Besondere Betriebsunkosten in Mark . .	213.10 M	
Besondere Betriebsunkosten in v. H.		1,98 v. H.
Allgem. Betriebsunkosten [1]) für 3 Mon. in Mark	660.— M	
Allgem. Betriebsunkosten in v. H.		6,15 v. H.
Summe der besonderen und allgemeinen Betriebsunkosten in Mark	873.10 M	
Summe der besonderen und allgemeinen Betriebsunkosten in v. H.		8,13 v. H.
Ohne Berücksichtigung des Unternehmerlohnes usw. entstehender **Überschuß** in Mark .	264. - M	
Ohne Berücksichtigung des Unternehmerlohnes usw. entstehender **Überschuß** in v. H.		2,46 v. H.
Bei Berücksichtigung des Unternehmerlohnes [2]) entstehender **Verlust**satz in Mark . . .	111.— M	
Bei Berücksichtigung des Unternehmerlohnes entstehender **Verlust**satz in v. H.		1,03 v. H.

[1]) Ladenmiete ..... 50.— M
Lohn der Verkäuferin ..... 40.— M
Beköstigung und Wohnung ..... 105.— M
Warenumsatzsteuer ..... 4.— M
Gewerbesteuer ..... 4.— M
Licht und Heizung ..... 12.— M
Allgemeine Betriebsunkosten je Monat ... 220.— M
Allgemeine Betriebsunkosten für 3 Monate 660.— M

[2]) Der Unternehmerlohn ist mit 125 M je Monat angesetzt.

AUFSTELLUNG IV.

Die ungenügende Einzelhandelspreisspanne öffentlich bewirtschafteter Waren.

Geschäftsjahr 1919/20 — 500 eingeschrieb. Kunden

Warenart	Einkaufspreis je Ztr. M	Pf.	Verkaufspreis je Ztr. M	Preisspanne je Ztr. M	Pf.	Gesamtwarenmenge in Ztr.	Gesamtverkaufspreis M	Pf.	Gesamt-Bruttoaufschlag M	Pf.
Haferflocken	74	25	92	17	75	30	2760	—	532	50
Gerstenerzeugn..	59	50	73	13	50	26½	1934	50	357	75
Teigwaren	95	—	118	23	—	22½	2655	—	517	50
Suppen, kochfert.	84	—	100	16	—	7½	750	—	120	—
Grieß	74	—	92	18	—	4	368	—	72	—
Reis	485	—	600	115	—	3½	2100	—	402	50
Inlandserbsen ..	340	—	400	60	—	2½	1000	—	150	—
Bohnenmehl ...	222	—	270	48	—	5½	1485	—	264	—
Auslandserbsen .	474	—	560	86	—	1½	840	—	129	—
Marmelade	296	—	370	74	—	15	5550	—	1110	—
Kunsthonig	67	—	80	13	—	15	1200	—	195	—
Zucker	119	65	138	18	35	91	12558	—	1669	85
Limburger Käse	227	—	275	48	—	33	9075	—	1584	—
Emmentaler „	298	—	375	77	—	16	6000	—	1232	—
Butter, Margarine	740	—	800	60	—	45	36000	—	2700	—
Ausl. Rinderfett, Schweineschmalz	990	—	1050	60	—	12	12600	—	720	—
Mehl	148	—	155	7	—	52	8060	—	364	—
Süßstoff (Beutel) .	45	75	50	4	25	2000	1000	—	85	—
Eier (je 100 Stck.)	75	—	78	3	—	1500	1170	—	45	—
						Summe in Mark:	107105	50	12250	10

Gesamtbruttoaufschlag auf d. öff. bewirtsch. Waren [1] . .	12250.10 M
Gesamtbruttoaufschlag auf d. **nicht** öff. bewirtsch. Waren	5250.— M
Summe der Gesamtbruttoaufschläge	17500.— M
Besondere Betriebsunkosten [2]	2492.— M
Allgemeine Betriebsunkosten [3]	12921.— M
Summe der besond. und der allgem. Betriebsunkosten	15413.— M
Ohne Berücksichtigung des Unternehmerlohnes entstehender **Überschuß**	2087.— M
Bei Berücksichtigung des Unternehmerlohnes [4] entstehender **Verlustsatz**	2713.— M

1) Der Aufschlag beträgt 15 v. H. des Umsatzes von 35000 Mark.

2) Als besondere Betriebsunkosten sind 2 v. H. des Gesamtbezugspreises aller Waren (94855.40 M plus 29750 M = 124605.40 M) angenommen.

3) 11½ v. H. Umsatzsteuer (2131 M), Ladenmiete (1200 M), Einkommen- und Gewerbesteuer (1500 M), Gehalt für eine Verkäuferin (4800 M), Telefongebühren (760 M), Versicherungsbeiträge aller Art (280 M), Heizung, Beleuchtung, Reinigung des Geschäftslokals (1000 M), Abschreibungen auf Mobilien und Neuanschaffungen (600 M), Eichgebühren, Wagen, Gewichte (50 M), Bankzinsen und Spesen für Bankkredite (600 M) zusammen 12921 Mark allgemeine Betriebsunkosten für ein Jahr.

4) Der Unternehmerlohn ist mit 4800 Mark (. ein Verkäuferinnengehalt) angesetzt.

Die grundlegenden Zahlenangaben der Aufstellungen I bis III sind einer kleinen statistischen Broschüre von Max Büttner entnommen,[1]) und die dort vorgefundene Form ist, soweit das möglich war, beibehalten worden. Auch im Ergebnis weichen die hier zusammengestellten Berechnungen nur unwesentlich von jenen ab.

Allgemein ist zu bemerken, daß die Büttnerschen Aufstellungen „den städtischen Behörden vorgelegen haben, nachgeprüft und für richtig anerkannt“[2]) worden sind. Die Beispiele stammen aus der Praxis des Gelsenkirchener Einzelhandels und betreffen

1. die Monate Oktober und November des Jahres 1917,
2. die Zeit vom 13. August bis 13. September 1917 und den Monat Januar des Jahres 1918,
3. die Monate April, Mai und Juni des Jahres 1918.

In Gelsenkirchen wurden zur fraglichen Zeit sämtliche Waren dem Einzelhändler durch den Großhändler frei ins Haus geliefert. Rollspesen fallen aus diesem Grunde fort.

Von den besonderen Unkosten ist der Gewichtsschwund (Einwiegen, Verstaubung usw.), soweit nichts anderes angegeben ist, sehr niedrig mit 2 v. H. des Bezugspreises angesetzt worden. Des weiteren ist, je nach den besonderen Verhältnissen der einzelnen Warenart, ein Betrag für die Verpackung (Tüten, Papier) in Ansatz gebracht worden, und zwar deshalb, weil das Verpackungsmaterial bei rationierten Waren — jeder Verbraucher hatte Anspruch auf das volle Gewicht der ihm zustehenden Einheiten — nicht mitgewogen, aber auch nicht besonders berechnet werden durfte. Büttner bemerkt hierzu: „Der Tütenverbrauch auf 200 Pfund Nährmittel beträgt bei der Rationierung von Grieß, Graupen usw. ca. 4,4 Pfund und steigert sich bei Teigwaren und Haferflocken.“[3])

Ehe die einzelnen Aufstellungen kurz besprochen werden, sei festgestellt, daß sich alle prozentualen Angaben, bei denen nichts anderes bemerkt ist, auf den Bezugspreis beziehen, d. h. auf den an die verteilende Stelle vom Einzelhändler zu entrichtenden Preis für die einzelne Ware oder die Gesamtmenge der Waren.

Aufstellung I ergibt einen Gesamtbezugspreis von 3716,75 Mark, dem ein Gesamtverkaufspreis von 4140,68 M gegenübersteht. Der den Unterschied der beiden Posten bildende Gesamtbruttoaufschlag beträgt daher 423,93 M oder 11,40 v. H.. Bringt man davon die besonderen Unkosten und die wichtigsten allgemeinen Unkosten in Abzug, so ergibt sich ein Verlustsatz von 19,41 M oder 0,52 v. H.. Dabei sind von den Gestehungskosten weder Unternehmerlohn, noch Kapitalzins, noch Risikoprämie

[1]) Büttner, Max: Die Preisgestaltung im Lebensmittelgroß- und -kleinhandel; Gelsenkirchen 1918, Seiten 14, 15 und 18.
[2]) Büttner, Max, a. a. O., S. 6.
[3]) Ebda., S. 7.

und ebenso nicht eventuelle weitere Teile der allgemeinen Unkosten, wie Fahrspesen, Beiträge zur Kranken-, Haftpflicht-, Feuer- und Schaufensterversicherung, Fernsprechgebühren, Porti, Wassergeld usw., in Betracht gezogen worden. Berücksichtigt man auch nur den Unternehmerlohn (etwa mit 100 M je Monat), so erhöht sich der Verlustsatz auf 219,41 Mark oder 5,9 v. H..

Aufstellung II zeigt ein ganz ähnliches Bild. Zwar entsteht, da der Gesamtbruttoaufschlag um ein geringes höher, die wichtigsten allgemeinen Unkosten ein wenig niedriger als in Aufstellung I und die besonderen Unkosten etwa gleich geblieben sind, ein Ueberschuß von 61,79 M oder 1,44 v. H.. Doch verwandelt sich dieser, sobald auch nur ein mäßiger Unternehmerlohn in Ansatz gebracht wird, in 138,21 M oder 3,21 v. H. Verlust.

Recht lehrreich ist Aufstellung III. Trotzdem die Einzelhandelspreisspannen bei vielen Waren inzwischen z. T. bis auf mehr als 20 v. H. erhöht worden waren, blieben sie, wie das Beispiel zeigt, „unzureichend".

Addiert man von den aufgezählten Warenposten die in v. H. der Bezugspreise ausgedrückten Preisspannen aller verschiedenen Warenarten und die jener gleichen Warenarten mit verschiedener Preisspanne und teilt die sich ergebende Summe (491,75) durch die Anzahl (28) dieser Spannen, so erhält man einen Durchschnittssatz von 17,56 v. H.. Aber solch eine „rohe" Berechnung führt irre; denn der Gesamtbruttoaufschlag auf den Gesamtbezugspreis aller (37) Warenposten beträgt nur 10,59 v. H.. Die Erklärung dafür findet sich leicht, wenn man beachtet, daß bei Naturbutter und bei Eiern Preisspannen von lediglich 5 v. H. und 4¾ v. H. gewährt werden, aber die Summe der Bezugspreise dieser zwei Warenarten allein den dritten Teil des Gesamtbezugspreises aller Warenposten ausmacht.

Im übrigen unterscheidet sich die Aufstellung von den beiden anderen jedoch nicht wesentlich. Der nach Abzug der besonderen Unkosten und der wichtigsten allgemeinen Unkosten verbleibende Ueberschuß von 264 M oder 2,46 v. H., verwandelt sich, sofern auch nur der Unternehmerlohn in Abzug gebracht wird, in 111 M oder 1,03 v. H. Verlust.

Aufstellung IV, die auf den vom Einkaufsverein Nürnberg in einer Eingabe an das städtische Lebensmittelamt gegebenen Darlegungen beruht, enthält eine Selbstkostenberechnung für die Zeit vom 1. April 1919 bis zum 31. März 1920, also für ein volles Geschäftsjahr, und ist nach amtlichen Unterlagen zusammengestellt. [1])

Die Grundlage bietet ein Einzelhandelsgeschäft mit 500 eingeschriebenen Kunden, in dem sämtliche Kundenlisten aufliegen.

In die Tabelle sind nicht die für die Zeit vom 1. April 1919 bis zum 31. März 1920 maßgebenden Bezugspreise, Verkaufspreise und Preisspannen eingetragen worden, sondern die, die

[1]) Vgl. DeHaRu. 1920, S. 414 ff..

zur Zeit der Einreichung des Gesuches des Einkaufsvereins gültig waren, weil es dem Verein darauf ankam, zu zeigen, welcher Gesamtbruttoaufschlag den Einzelhändlern augenblicklich zugebilligt werde. Für die vorliegende Untersuchung ist dies insofern unerheblich, als die Tatsache besteht, daß die Preisspannen im Geschäftsjahr 1919/20 gegenüber den zur Zeit der Einreichung der Eingabe geltenden „durchwegs niedriger“ [1]) waren. Es genügt die Bemerkung, daß das Ergebnis der Aufstellung IV im anderen Falle noch ungünstiger ausgefallen wäre, als es sich ohnehin gestaltet. Denn aus der Aufstellung geht hervor, daß der Gesamtbruttoaufschlag auf die rationierten Waren — zu einer Zeit, als der Reichswirtschaftsminister dem Lebensmitteleinzelhandel eine durchschnittliche Preisspanne von 25 v. H. des Bezugspreises zuerkannt hatte — auf 13 v. H. des Gesamtbezugspreises (12 250,10 M von 94 855,40 M) beschränkt blieb.

In der Eingabe ist angenommen, daß ein Geschäft, wie es der Berechnung zugrunde gelegt worden ist, im günstigsten Falle bei Ausnutzung aller Warenangebote an sogenannten freien Artikeln damals einen Umsatz von 35 000 M erzielen könne. Unter Berücksichtigung der Tatsache, daß auch die Mehrzahl der Artikel, die nicht öffentlich bewirtschaftet werden, starken Preisbeschränkungen unterworfen sind, erscheint es — nach Ansicht des Einkaufsvereins — gerechtfertigt, dafür einen Gesamtbruttoaufschlag von 15 v. H. des Umsatzes in Anrechnung zu bringen. Das sind in unserem Falle 5250 M. Auf diese Weise gelangt man zu einem Gesamtumsatz [2]) von rund 142 100 M (genau 107 105,50 M plus 35 000 M) und auf einen Gesamtbruttoaufschlag auf alle im Laufe eines Jahres im Geschäft vertriebenen Waren von 17 500 M (12 250 M plus 5250 M). [3]) Bringt man davon die besonderen Unkosten (2 v. H. des Gesamtbezugspreises = 2492 M) und die allgemeinen Unkosten (12 921 M) in Abzug, so bleibt ein Rest von 2087 M. [4]) Wird ferner ein Unternehmerlohn in Höhe des Gehaltes einer Verkäuferin berücksichtigt, so entsteht ein Verlust von 2713 M.

Die Aufstellung sieht, wie aus der Eingabe zu entnehmen ist, von der Berechnung kleiner Spesen, wie Porti, Trinkgelder, Lesegelder für Fachzeitungen usw., ab und läßt auch die Tatsache unbeachtet, daß der Einzelhändler eine Reihe von Artikeln, wie Fett, Butter, Käse, Mehl, vom Großhändler oder von der amtlichen Stelle abzuholen gezwungen ist (und dadurch — wie es in der Eingabe heißt — nicht selten „Stunden kostbarer Arbeitszeit“ verliert).

Unter Berufung auf das Ergebnis der vorgelegten Berechnung begründet die Eingabe die Notwendigkeit der Erhöhung der Preisspannen verschiedener Warenarten noch besonders.

[1]) DeHaRu. 1920, S. 414.

[2]) Der Gesamt b e z u g s preis (= Einkaufspreis) aller Waren beträgt genau (94 855,40 M plus 29 750 M =) 124 605,40 M.

[3]) Das sind 14 v. H. des Gesamtbezugspreises.

[4]) Diese Summe entsprach damals dem Großhandelspreis für etwa 4¼ Zentner Reis.

Bei Hülsenfrüchten und Teigwaren möchte ein Bruttoaufschlag von 30 v. H. gestattet werden. Dieser Aufschlag sei gerechtfertigt, denn die Lieferung der Ware erfolge brutto für netto. Weitere Verluste entständen durch die mangelhafte Verpackung in Papiersäcken und in besonderer Höhe bei der Abgabe an die Verbraucher durch Einwiegen, dagegen dürfe das vom Einzelhändler zu stellende Verpackungsmaterial nicht besonders berechnet werden.

Unter Verweisung auf die gleichen oder auf ähnliche Unkostenmomente wird bei Fett und Butter eine Erhöhung der Spanne auf 12 v. H. gewünscht, bei Limburger und Emmentaler Käse auf 35 v. H., bei Kunsthonig auf 25 und 20 v. H. (Paketware), bei Marmelade auf 35 v. H., bei Mehl auf 18 v. H., bei Zucker auf 28 v. H., bei Eiern auf 12 v. H. usf..

Zur Kennzeichnung der bisherigen sehr geringen Preisspanne bei Eiern (Bezugspreis 75 Pf., Verkaufspreis 78 Pf. je Stück) wird gesagt, daß, wenn ein Ei zerbricht, der Einzelhändler 25 Stück verkaufen müsse, um lediglich den Bezugspreis für dieses eine Ei zu decken.

Die Eingabe schließt mit einem Hinweis auf die Länge der Arbeitszeit des Einzelhändlers und die ihm durch das Zwangswirtschaftssystem aufgebürdete Arbeitslast, im Vergleich zu der ihm eine Entlohnung zuteil werde, die in keiner Weise den Zeitverhältnissen entspreche.

Auf die Hervorhebung dieses Gedankens ist auch eine Zuschrift eingestellt, die im Mai 1917 in der „Deutschen Rabattsparvereins-Zeitung“ [1]) besprochen wurde.

Das Abwiegen, Markenabtrennen, Rechnen, Kassieren, die Führung der Kundenlisten, das Zählen und Bündeln der Marken, das Abrechnen mit dem Lebensmittelamt — wird da gesagt — ließen ein Großteil mehr Arbeit entstehen, als es früher der Fall war.

Aus einer der Zuschrift beigefügten Aufstellung geht hervor, daß beim Vertrieb von 2848 Pfund Waren, die einem Einzelhändler im Laufe weniger Wochen geliefert wurden, allein 5549 Einzelabfertigungen an die Verbraucher notwendig waren. Die Verkaufsumme der Waren betrug 1604,03 M, und die Gestehungskosten (ohne Unternehmerlohn, ohne Kapitalzins und ohne Berücksichtigung der durch nicht reklamationsfähige Beschädigungen der Waren und die Versehen und Vergehen der Hilfspersonen bei der Anfuhr, der Einlagerung, der Expedition und dem Inkasso entstehenden Verluste) beliefen sich auf 1574,31 M, so daß dem Einzelhändler nur ein Betrag von 29,72 M (1,85 v. H. vom Umsatz) verblieb.

Dem Einwand, daß doch in einem erheblichen Teil der Lebensmitteleinzelhandelsgeschäfte ohne fremdes Verkaufspersonal [2])

[1]) DeRaZei. 1917, S. 64 f..

[2]) Nach den Angaben der Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel betrug die Zahl der im Einzelhandel beschäftigten versicherten Angestellten und Arbeiter in den Jahren

gearbeitet werde, vielmehr der Geschäftsinhaber allein oder mit Unterstützung der Familienangehörigen alle Arbeit leiste, daß also der in Beispielen der gewählten Art in Ansatz gebrachte Betrag für Gehalt, Beköstigung und Wohnung der Verkäuferin dem Geschäftsinhaber zugute käme und hinreiche, im Verein mit dem im übrigen verbleibenden Ueberschuß, ihm ein wenn auch bescheidenes Auskommen zu gewährleisten, wurde entgegengehalten, daß es sich — was schon aus der verhältnismäßig hohen Umsatzmenge hervorgehe — hier eben um gute Mittelgeschäfte handle, die auf fremdes Verkaufspersonal nicht verzichten könnten. Auch überall da, wo für die im Geschäfte tätige Frau ein geeignete Person im Haushalte nötig sei, rechtfertige sich die Einsetzung eines entsprechenden Postens in die allgemeinen Unkosten.

Ganz unberechtigt sei der Einwand insofern nicht, als es dem Einzelhändler, der allein oder lediglich mit Hilfe seiner Familienangehörigen auskommen könne, grundsätzlich leichter sei, seinen Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten, wenn auch andererseits bedacht werden müsse, daß der geringen Umsatzmenge in kleinen und kleinsten Geschäften in aller Regel ein recht geringer Ueberschuß entspreche.

1913	338 000	(immer steigend bis)	
1918	283 000	1922	391 000
1919	310 000	1923	333 000

Es zeigt sich also während des Krieges ein Rückgang, ein rasches (und stetiges Ansteigen in den Nachkriegsjahren bis 1922 und ein neuerlicher Rückgang mit dem Einsetzen des wirtschaftlichen Abbaues seit 1923. (Vgl. Wirtschaft und Statistik, 1924, S. 733.)

Berichtigungen.

Seite 18, Fußnote 1, Zeile 5 fällt das Komma hinter Maßnahmen weg.
Seite 23, Zeile 5 von unten statt regelte: regelten.
Seite 72, Zeile 22 statt Jahres: Jahre.
Seite 78, Zeile 14 von unten statt verlangten: verlangte.
Seite 90, Zeile 14 von unten statt festgestzten: festgesetzten.
Seite 93, Zeile 13 von unten statt November: September.
Seite 128, Zeile 11 von unten fällt das Komma hinter Verhältnisse weg.
Seite 135, Zeile 4 ist zwischen es und angesichts ein Komma zu setzen.
Seite 135, Zeile 4 von unten statt Durchschnittsberechnung: Durchschnittspreisberechnung.
Seite 136, Zeile 9 statt Stellungahme: Stellungnahme.

DRUCK DER
EDEKA VERLAGSGESELLSCHAFT M. B. H.
BERLIN-WILMERSDORF